

Экспортный дуэт  
2-7

Заработать на солнце  
28-29

Премиальный  
комфорт для  
деловых людей  
32-33

perspectives  
results  
PRO  
orientation



№ 5 (85) 2016

БЕЛАРУСБАНК

Неограниченные  
перспективы

Впервые Вы можете стать  
обладателем облигаций  
и получать доход,  
не выходя из дома!

НОВЫЙ ПРОДУКТ

# ИНТЕРНЕТ-ОБЛИГАЦИИ

для пользователей системы «Интернет-банкинг» ОАО «АСБ Беларусбанк»

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ  
ОАО «АСБ Беларусбанк»

147  
+375 17 218-84-31

До окончания сеанса: 09:15

ВЫХОД

ГЛАВНАЯ ПЛАТЕЖИ И ПЕРЕВОДЫ СЧЕТА ИСТОРИЯ ПЛАТЕЖЕЙ

СЧЕТА С КАРТОЧКОЙ

ДЕПОЗИТЫ (ВКЛАДЫ)

ИНТЕРНЕТ-КРЕДИТЫ

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Купить облигации

Счет «депо»

Архив заявок на покупку

Доступные для покупки облигации

Эмитент	Номер выпуска	Номинальная стоимость	Валюта	Цена покупки	Процентная ставка	В наличии для продажи, шт.
ОАО «АСБ Беларусбанк»	211	100	USD	100.53	5%	300 000

Подробнее Купить

- оформить в несколько кликов;
- контролировать в режиме онлайн счет «депо», на котором хранятся Ваши облигации;
- получать доход по облигациям не посещая банк;
- пользоваться выгодным финансовым инструментом без комиссий и налогов.

Доступный номинал облигации (100 USD)

ВСЕГДА РЯДОМ!

 БЕЛАРУСБАНК

УНП 100328912 ОАО «АСБ Беларусбанк»

www.belarusbank.by

147



# СОДЕРЖАНИЕ

## 40

Что мотивирует спортсменов с ограничениями, нужно ли им особое отношение и кто «поджимает» чемпиона, в интервью Игоря БОКОГО



### 30–31 О сложном PROсто

АВТООПЛАТА VS ПДПП

### 32–33 PРедложение

В ДОРОГУ  
Премиальный комфорт  
для деловых людей

### 34–39 PRO авто

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
«Немец»  
с белорусским гражданством

### 40–43 PROрыв

СПОРТ  
Завтра для чемпиона

### 44–47 PROстые добрые вещи

ГОСТЬ НОМЕРА  
Грустные истории  
веселого человека: как  
спасти хрустальную  
девочку, угодить  
английскому юмору  
и помочь таланту

### 48 PRO индекс

ЛЮДИ И КОМПАНИИ,  
УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ

### 2–7 PROцессы

ЭКОНОМИКА  
Экспортный дуэт

### 8–11 PРавила игры

Большая розница

### 12–15 PROчный бизнес

ИНТЕРВЬЮ  
На высоких оборотах

### 16–21 PRO сотрудничество

НАШ ПАРТНЕР  
Стартап на РЕГУЛЯрной основе

### 22–27 PROекция

ТЕХНИКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ  
Максим Поташёв:  
«Чудес в бизнесе не бывает»

### 28–29 PROекты

АЛЬТЕРНАТИВА  
Заработать на солнце



---

Текст:

**Евгения ЖУКОВСКАЯ**

---



# ЭКСПОРТНЫЙ ДУЭТ

*Как покорять новые рынки и ничем не рисковать*

Исторически сложилось, что белорусская экономика выполняла функции сборочного производства: импортируя составляющие, производит продукцию с высокой добавленной стоимостью, а затем экспортирует ее. Сегодня доля импортных комплектующих на многих предприятиях превышает треть всего контента. И это без учета сырья и энергоносителей, чаще всего тоже импортных. Учитывая масштабы кооперации с Россией, ее долю в торговом балансе Беларуси, очевидно, что в схеме «импортировать комплектующие – произвести продукцию – отправить на экспорт» преобладает именно российская составляющая.



Председатель Правления  
ОАО «АСБ Беларусбанк»  
Сергей ПИСАРИК

—Мировой финансовый кризис 2008 года заставил участников международной торговли предъявлять повышенные требования к управлению рисками, и особенно в сфере продвижения товаров и услуг на зарубежные рынки.

Когда речь заходит об экспансии национального экспортера на зарубежные рынки, в условиях нестабильности мировой экономики особую актуальность приобретает страхование экспортных кредитов и рисков при проведении внешнеторговых операций. Использование этих инструментов способствует стабильному росту объемов экспорта, расширению его ассортимента — то, к чему стремится Беларусь. Об этом заявляется на всех уровнях госуправления, это хорошо понимают и предприятия, и банки.

Но одно дело понимать и другое — реализовывать. «Беларусбанк» обслуживает сегодня около четверти внешнеторгового оборота страны. Значительная часть операций приходится на расчеты клиентов «Беларусбанка» с российскими партнерами, поэтому для нас важно развитие взаимоотношений с российскими финансовыми институтами.

Для углубления этого сотрудничества в сентябре прошлого года мы подписали Генеральное соглашение с нашим давним партнером АО «Росэксимбанк». Благодаря этому документу появилась возможность финансировать совместные проекты на льготных условиях в рамках инициативы Правительства Российской Федерации, направленной на стимулирование экспорта по льготным процентным ставкам со страховым покрытием Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ОАО «ЭКСПАР»).

К слову, «Беларусбанк» первым как в нашей стране, так и в истории ЭКСПАР привлек межбанковский кредит российского банка со страховым покрытием ЭКСПАР, благодаря чему был реализован проект по поставке двигателей Ярославского моторного завода для ОАО «МАЗ». Большое количество наших аккредитивов, по которым российские банки затем получили как рефинансирование, так и послабления по расчету достаточности капитала, также были застрахованы в ЭКСПАР.

В апреле этого года банком реализован проект кредитования ООО «Белвест» под страховое покрытие ЭКСПАР для финансирования внешнеторгового договора по приобретению высокотехнологичной продукции и уплаты страховой премии ЭКСПАР за счет привлечения связанного иностранного кредита «Росэксимбанка». В работе находятся еще несколько совместных с ЭКСПАР проектов, которые мы проанонсируем по мере их реализации.

ЭКСПАР, предоставляя свои гарантии, с одной стороны, способствует снижению уровня наших потенциальных рисков, с другой — более эффективной работе предприятий, поскольку за счет снижения ставок по кредитам снижается себестоимость производимой продукции, она становится более конкурентоспособной.

«Беларусбанк» активно пытается донести до руководства предприятий информацию о возможностях по оптимизации структуры сделки, снижению рисков и привлечению более льготного финансирования. В этом наши идеи пересекаются с политикой, проводимой ЭКСПАР в Беларуси. В ближайшее время мы планируем организовать совместный семинар для представителей бизнеса.

# \$18,83

млрд составил товарооборот Беларуси и России за 9 месяцев



## В тему

**Михаил Михайлович КОВАЛЕВ,**  
декан экономического факультета  
БГУ, ученый-экономист, математик,  
аналитик, доктор физико-  
математических наук, профессор:

— Сегодня мы констатируем, что в силу различных внешних и внутренних обстоятельств экспорт Беларуси продолжает падать. По данным Белстата, за

9 месяцев внешнеторговый оборот Беларуси сложился на уровне 86,3% по отношению к тому же периоду 2015 года. Причем объем экспорта составил 84,3% к аналогичному периоду минувшего года.

На этом фоне торговые отношения с Россией и показатель экспорта в 99,2% за 9 месяцев по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выглядят гораздо более оптимистичными, но недостаточными, учитывая потенциал сотрудничества обеих стран, а также тот факт, что на Россию приходится практически половина всего отечественного экспорта.

Справедливости ради стоит отметить, что экспорт в Россию сокращается в долларовом эквиваленте, но растут его объемы и ассортимент.

Поддержка экспортеров и стимулирование их деловой инициативы были и остаются ключевыми приоритетами развития нашей экономики.

Во многом поспособствовать этому должны и утвержденная в августе Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы и «дорожная карта» мероприятий по ее реализации.

Одним из важных направлений поддержки экспортеров может стать в том числе и страхование экспортных кредитов и инвестиций. И в этом велика роль банков и страховых экспортных агентств. Эти финансовые институты могут помочь экспортерам структурировать сделки, привлечь финансирование под более льготную ставку и тем самым создавать более конкурентоспособную продукцию, которая могла бы завоевывать новые рынки.

Особое место в этих процессах заняло российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ЭКСАР. Сегодня с его помощью решается ряд важных для государства задач: стимулируется товарооборот России и Беларуси, созданная в результате производственной кооперации продукция экспортируется в третьи страны, в Беларусь привлекаются инвестиции и в том числе такие важные для нас «длинные» деньги, реализуются проекты по модернизации отечественных предприятий и выпуску импортозамещающей продукции.

Радует, что и отечественные банки понимают важность этих процессов и совместно с экспортными страховыми агентствами идут к клиентам, имея набор финансовых инструментов и желание помогать.

# \$7,4

млрд объем поддержанного ЭКСАР экспорта за 9 месяцев (в т. ч. \$ 430 млн — по проектам в РБ)



**Виктор ДОРОНКЕВИЧ,**  
глава Представительства ЭКСАР  
в Беларуси, член Наблюдательного  
совета, независимый директор,  
председатель аудиторского комитета  
ОАО «АСБ Беларусбанк»

В последнее время все большая роль в вопросах стимулирования экспорта отводится ЭКА (экспортным кредитным агентствам). Одним из таких является российское агентство ЭКСАР. Чуть больше года назад агентство открыло свое Представительство в Минске. По словам Председателя Правления — генерального директора ЭКСАР Алексея Тюпанова, агентство достаточно консервативно подходит к развитию своей региональной сети. Поэтому открытие офиса в Минске — это подтверждение того, что Беларусь для компании — стратегически важный вектор. О том, в чем преимущества работы с ЭКСАР, как строится механизм взаимодействия в системе «банк — страховое агентство — экспортер», журналу «PRO Беларусбанк» рассказал глава Представительства Виктор ДОРОНКЕВИЧ.



— Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) было создано в 2011 году, а первое зарубежное представительство ЭКСАР открылось в сентябре 2015 года в Минске. Для нас это — осознанный и важный стратегический шаг. Дело в том, что на долю России приходится почти половина белорусского товарооборота. За 9 месяцев 2016 года внешняя торговля товарами в Беларуси составила \$36,89 млрд, товарооборот Республики Беларусь с главным торговым партнером — Российской Федерацией за этот же период 2016 года составил \$18,83 млрд в эквиваленте. Для сравнения: на Германию, второго по значимости внешнеэкономического партнера Беларуси, приходится примерно десятая часть товарооборота с Россией.

Об успешности совместной работы говорят многочисленные проекты и общий объем сотрудничества, приближающийся в текущем году к \$1 млрд в эквиваленте.

Учитывая масштабы бизнеса «Беларусбанка» и его роль в экономике страны, мы активно развиваем сотрудничество, направленное на максимальную реализацию экспортного потенциала России и Беларуси. Во главе угла — конкретные взаимовыгодные проекты.

### **Обязательные условия — несырьевой характер экспорта и не менее 30% российского контента**

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) — это

специализированный государственный институт поддержки российского несырьевого экспорта, входящий в группу Российского экспортного центра. Услуги ЭКСАР равнодоступны для всех компаний, при этом сегодня один из стратегических приоритетов связан с поддержкой высокотехнологичных отраслей. Предметом нашего рассмотрения является продукция с содержанием российского контента не менее 30%, включая маркетинг и транспортные услуги.

Мы страхуем от коммерческих (на 90%) и политических рисков (на 95%) (изменение законодательства, запрет на конвертацию выручки).

Наша поддержка может быть оказана как российским экспортерам и инвесторам, так и белорусским покупателям российской продукции, банкам и финансовым институтам, участвующим в совместных проектах. Основной целью нашей деятельности является увеличение объемов российского несырьевого экспорта посредством минимизации рисков и оказания финансово-страховой поддержки. При этом, являясь частью РЭЦ, мы оказываем и нефинансовую поддержку компаниям, выходящим на международные рынки, включающую в себя комплекс информационно-административных и организационных услуг.

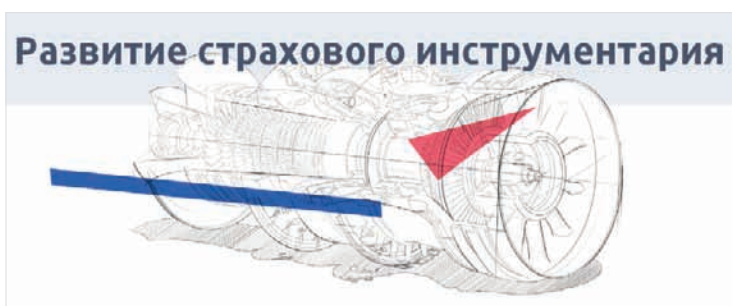
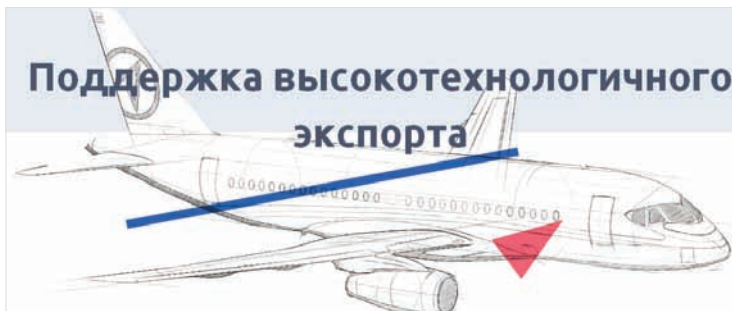
Говоря простыми словами: мы помогаем найти торговых партнеров и перспективные проекты, страхуем риски в рамках экспортно-импортных контрактов между российскими и белорусскими партнерами и стимулируем увеличение объемов сотрудничества, предоставляя льготное, по сравнению с рыночным, финансирование.

Еще одна особенность наших страховых программ — возможность привлекать долгосрочное финансирование (до 15 лет) в случае, если речь идет о масштабном инвестиционном проекте.

### **Преимущества для белорусского предприятия: льготное финансирование, отсрочка платежей**

Для белорусских предприятий выгода от использования инструментов страхования внешнеторговых контактов заключается еще и в том, что появляется возможность получить не только льготное финансирование (в отдельных случаях стоимость заемных ресурсов с привлечением страхования ЭКСАР может снижаться в 2 раза и более по сравнению со среднерыночной), но и возможность работать не по предоплате, а с отсрочкой платежей. Кстати, финансирование может осуществляться как в российских рублях, так и долларах, евро.

У многих, возможно, возникает вопрос, зачем в эту цепочку включается еще и белорусский банк. Очевидно, что российскому банку сложнее профинансировать предприятие здесь, в Беларуси, напрямую, не понимая его специфики. Для этого в схему структурирования сделки и включается «Беларусбанк», который знает своего клиента, понимает его потребности. В итоге ЭКСАР страхует сделку, российский банк выделяет целевой кредит «Беларусбанку», «Беларусбанк» выдает его своему клиенту, тот покупает необходимые комплектующие у российского продавца, производит







товар с высокой добавленной стоимостью и экспортирует его на внешние рынки.

Одна из задач ЭКСАР — помогать клиентам осваивать новые рынки сбыта.

### Страхование кредита покупателю, поставщику и подтвержденного аккредитива

Сегодня на белорусском рынке ЭКСАР предлагает 3 пакетных продукта: «Страхование кредита поставщика», «Страхование подтвержденного аккредитива», «Страхование кредита покупателю».

«Страхование кредита покупателю» пользуется наибольшим спросом. Он предполагает страхование риска невозврата кредита, выданного белорусскому предприятию или банку для оплаты по контракту за товары и услуги российского экспортера. Примерно так же работает и «Страхование кредита поставщика». В данном случае страхователем выступает российский экспортер, который благодаря ЭКСАР имеет гарантию оплаты за поставляемый на белорусское предприятие товар и может предоставить отсрочку платежей на выгодных условиях.

Пожалуй, наиболее технологичный и оперативный инструмент привлечения финансирования — страхование подтвержденного аккредитива. Благодаря этому пакетному предложению сделки можно структурировать в кратчайшие сроки.

### Высокотехнологичный бизнес — в приоритете

Если предприятие решило работать с нами, то в первую очередь должно проанализировать номенклатуру и объем поставок из РФ и затем обратиться к нам, предоставив экспортный контракт, для выработки наиболее оптимального варианта сотрудничества.

Чтобы оценить финансовое состояние клиента, мы изучаем его финансовую отчетность за 2 года.

Оценив потребности клиента, его финансовое состояние, рассчитав страховой индикатив, мы предлагаем вариант структурирования сделки в каждом конкретном случае.

### МСБ как драйвер экономики

Поддержка малого и среднего предпринимательства — важная задача. Подчеркну, что для РЭЦ в целом и для нас в частности важно не только работать с уже опытными экспортерами, но и развивать экспортный потенциал тех, кто еще только задумывается о выходе на международные рынки. И здесь для некрутных экспортеров очень важны, скажем так, консультационные услуги, связанные с поиском иностранного партнера, помощью в прохождении таможенных процедур и многое другое. Зачастую в компаниях сегмента МСБ нет отдельно выделенных штатных структур, занимающихся международной деятельностью, поэтому возможность получить услуги РЭЦ для них особенно актуальны. Еще раз напомню, что у нас в ЭКСАР нет ограничений ни по суммам, ни по срокам, ни по формам собственности. На практике экспортеры — субъекты МСБ нуждаются в новых рынках либо в новых поставщиках, а также в оптимизации уже существующих экспортно-импортных контрактов. С нашей точки зрения, самое главное с их стороны — это наличие решимости в использовании новых возможностей, которые мы предлагаем. ЭКСАР — это проводник российской государственной программы поддержки экспорта. Не случайно наш девиз «Закрываем риски, открываем рынки».

По большому счету сегодня наше агентство перешло к новому этапу сотрудничества с Беларусью: мы не только стимулируем продажу российских товаров, но помогаем реализовывать знаковые для государства проекты, направленные на импортозамещение и наращивание экспортного потенциала.



# БОЛЬШАЯ РОЗНИЦА

**Инна РУСАКОВИЧ**

**директор департамента розничного бизнеса  
ОАО «АСБ Беларусбанк»**

---

Текст и фото:

---

**Оксана МИНИНА**

---

## **Об инвестициях в ДБО**

**Если говорить о том, кто выигрывает от инвестиций в ДБО,** регулятор, банки или клиенты, то выделить кого-то одного невозможно. В выигрыше все.

**Мы живем в очень непростое время,** и банки делают все для того, чтобы сократить свои операционные расходы. Офлайн-отделения содержать весьма накладно, поэтому инвестиции в дистанционные каналы обслуживания — это разумные и правильные вложения банка.

**Главный вызов не только для банков, но и для клиентов сейчас** — технологический. Каждый из нас должен понимать, что если мы на все новинки будем махать рукой и продолжать жить в прошлом, мы неминуемо отстанем. А отставание — чревато, можно потерять «своего клиента». Поэтому способность адаптироваться к новым технологическим тенденциям архиважна, подчеркну, для каждого.

**Бюджет IT-отрасли в банковском секторе нашей страны за последние два года увеличился практически вдвое.** При этом средства инвестируются не столько в «железо», сколько в «мозги и возможности», то есть в программное обеспечение.

**Еще одна веская причина для инвестирования в ДБО — скорость изменений.** Все меняется настолько быстро, что речь идет уже не о месяцах или неделях, а о днях, часах. Даже то, что мы делали в начале 2016-го, уже требует изменений. Постоянно нужно новое. Тем более после внедрения Межбанковской системы идентификации, когда банкам придется буквально «сражаться» за клиента.





**Сегодня мы ставим перед собой задачу максимально «зеркалить» те возможности, продукты и услуги, которые создаем для продаж в отделениях, в online-каналах.** Предлагаем в ДБО самые легкие механизмы и простые продукты: депозиты, кредиты, облигации. Мы видим, что люди интересуются, открывают вклады, берут кредиты, но в основном делает это более молодое поколение. Люди постарше пока «наблюдатели» и предпочитают традиционные продукты и живое общение. Но это, думаю, вопрос времени.

#### **О бизнесах для инвестирования**

**На российском рынке мобильные операторы составляют серьезную конкуренцию банкам.** Это достаточно сильные конкуренты. В скором времени они появятся и на нашем рынке. И тогда начнется настоящая борьба между банками и мобильными операторами за место в смартфоне клиента.

## **ВСЕ МЕНЯЕТСЯ НАСТОЛЬКО БЫСТРО, ЧТО РЕЧЬ ИДЕТ УЖЕ НЕ О МЕСЯЦАХ ИЛИ НЕДЕЛЯХ, А О ДНЯХ, ЧАСАХ. ДАЖЕ ТО, ЧТО МЫ ДЕЛАЛИ В НАЧАЛЕ 2016-ГО, УЖЕ ТРЕБУЕТ ИЗМЕНЕНИЙ. ПОСТОЯННО НУЖНО НОВОЕ.**

**Мобильный банкинг постепенно становится основным каналом ДБО** — меняется динамика потребительских предпочтений. Хотя пока пользователей Интернет-банкинга (80%) у нас больше, нежели пользователей мобильного банкинга (20%). Но это опять-таки — вопрос времени.

**Сегодня банки пересмотрели свое отношение к social media,** и это абсолютно правильно — игнорировать площадку, на которой клиенты обсуждают ваш брэнд и на которой формируется лояльность к нему, просто недопустимо.

**Предпосылки для появления банковских проектов, основанных на интеграции с социальными сетями, есть.** Но на практике такая интеграция может быть затруднена вопросами безопасности и соответствия законодательству.

**Fidor Bank материально поощряет клиентов за комментарии в соцсетях.** Не факт, что такое будет в ближайшем будущем практиковаться у нас, но ждать появления полноценных финансовых услуг в социальных сетях осталось недолго.

#### **О закрытии отделений и комиссии**

**Олег Тиньков инвестирует огромные средства в технологии для своего «Тинькофф банка»** и позиционирует себя единственным в России онлайн-банком. У них вообще нет отделений.

**Да, онлайн-услуги гораздо дешевле,** нежели содержание сети отделений. Но говорить о переводе всех без исключения банковских операций преждевременно. Наше общество к этому просто не готово.

**Новость о введении нашим банком комиссии за наличные платежи вызвала много дискуссий.** Да, мы решили таким способом стимулировать людей рассчитывать в ДБО. Но потом посмотрели, что все-таки неправильно оставлять нашего клиента один на один с технологией, которую он еще не особо освоил. И пришли к выводу, что необходимо дать время клиентам для того, чтобы они разобрались. И себе — для того, чтобы клиента обучить.

#### **О финансовой грамотности**

**Пока, к сожалению, к небольшой части жителей Беларуси можно применить характеристику «финансово грамотный».** Но это объяснимо. О повышении финансовой грамотности в стране заговорили относительно недавно. Поддержали эту идею на самом высоком уровне, законодательно. И тогда подключились все: и банки, и учебные заведения, и другие структуры (налоговые органы).



**Понятное дело, за несколько лет повысить финграмотность невозможно.** В начале пути нам вообще приходилось сталкиваться с полным непониманием и иногда даже отторжением. Группы по повышению финансовой грамотности приходили на предприятия, а люди их воспринимали как каких-то пропагандистов. Некоторые вовсе не хотели слушать, мол, мы и так грамотные. Но теперь более или менее все поменялось. Сейчас модно саморазвитие, быть образованным, в том числе и финансово.

### О конкуренции

**Мы много лет являемся лидером рынка.** Понимаем, что такую сеть, как у нас, не имеет ни один другой банк в нашей стране. И, согласитесь, когда ты на протяжении долгого времени лидер, это немного расслабляет.

**По правде говоря, раньше думали, что клиент никуда от нас не денется.** Но сейчас мы осознаем — только благодаря лишь тому, что нам практически целый век, и тому, что занимаем главенствующую роль на белорусском банковском рынке, клиента уже в банке не удержишь.

**По сути, продукты на нашем банковском рынке очень похожи.** Поэтому сейчас привлечь клиента и завоевать его лояльность можно, только предоставляя ему инновационные сервисы, технологии и высокое качество обслуживания.

**Со следующего года банки в нашей стране узнают, что такое настоящая конкуренция.** Думаю, если до внедрения МСИ мы все не торопясь шли и неактивно предлагали клиентам свои продукты и услуги, то с 2017-го в буквальном смысле надо будет бежать и бороться за каждого клиента. И тут выживет не сильнейший, а самый динамичный и технологичный.

### Об очередях и «совке»

**Когда раньше в Интернете о работе нашего банка писали отзывы о том, что у нас громадные очереди и сплошной «совок»,** естественно, я, как руководитель департамента розничного бизнеса, сотрудники которого работают для и с физическими лицами, по сути, этими комментариями, воспринимала такие отзывы очень болезненно. Но в то же время розовых очков на глазах не было, и я понимала, что нам есть к чему стремиться и что менять.

**Мы понимали, что достаточно быстро можем поменять что-то в технологиях, сервисах,** вложив туда средства, но людей ведь по щелчку не поменяешь. Тем более если учитывать тот факт, что у нас огромная региональная сеть и такая разная.

**ДА, ОНЛАЙН-УСЛУГИ ГОРАЗДО ДЕШЕВЛЕ,  
НЕЖЕЛИ СОДЕРЖАНИЕ СЕТИ ОТДЕЛЕНИЙ.  
НО ГОВОРИТЬ О ПЕРЕВОДЕ ВСЕХ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ  
БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕЖДЕВРЕМЕННО.  
НАШЕ ОБЩЕСТВО К ЭТОМУ ПРОСТО НЕ ГОТОВО.**

**Поэтому мы стали активно меняться и реформировать свои отделения:** разработали и утвердили новый брендбук, стали открывать новые и реконструировать старые, но перспективные отделения уже по новым стандартам, изменили облик наших работников, внедрили стандарты качества обслуживания и обучили персонал. Сейчас, пролистывая форумы и отзывы клиентов, вижу все меньше комментариев о том, что «Беларусбанк» — это «совковский» банк с очередями. Но мы не останавливаемся.

**Как в африканской притче о льве и газели, мы постоянно бежим.** (Каждое утро в Африке просыпается газель. Она должна бежать быстрее льва, иначе погибнет. Каждое утро в Африке просыпается лев. Он должен бежать быстрее газели, иначе умрет от голода. Не важно, кто ты — газель или лев. Когда встает солнце, надо бежать.) Бежим, постоянно меняясь и совершенствуясь. По-другому никак.





# На высоких оборотах

*Как Белорусская калийная компания оживляет рынок*

В июне этого года Александр Лукашенко объявил, что «состоялось подписание прекрасного контракта, исходя из нынешних цен, с Индией». Прекрасным Президент Беларуси назвал соглашение, которое заключила Белорусская калийная компания.

О том, как БКК оживляет калийный рынок, его перспективах и проблемах, неоправданности пессимистичных ожиданий аналитиков и конкурентах в интервью журналу «PRO Беларусбанк» рассказала генеральный директор компании Елена КУДРЯВЕЦ.

---

Текст:

**Оксана МИНИНА**

---

**— По утверждениям экспертов, мировой рынок калия в последние годы претерпел серьезные изменения, в результате которых поменялась философия рынка. Как эти изменения повлияли на Белорусскую калийную компанию и что за новая философия сформировалась за это время?**

— Белорусская калийная компания всегда ориентируется на объективную ситуацию на рынке, на реальные его потребности — мы учитываем и принимаем существующие тенденции. Рынок калия действительно меняется. Он подвержен тенденциям, которым следуют другие сырьевые рынки.

Спрос на калий и экспортные продажи напрямую зависят от общей экономической ситуации в мире

и, соответственно, в странах-импортерах. По этой причине последние годы для мирового рынка минеральных удобрений были очень непростыми, новыми вызовами и новыми решениями, с которыми нам, к счастью, удается справляться.

**— В одном из интервью в начале 2016-го вы сказали, что из-за невысокой активности на рынке объем экспорта за I квартал сократится. Сбылись ли ожидания? И можете ли вы спрогнозировать, с каким объемом экспорта БКК закончит год?**

— Ситуация в последнем квартале 2015 года и I полугодии 2016-го была сложной для калийщиков во всем мире: цены снижались, покупательская активность была невысокой из-за затянувшихся переговоров с Китаем по заключению новых годовых контрактов. В такой обстановке нам было важно проявить дальновидность и принять меры, направленные на то, чтобы сбалансировать рынок.

При этом вопрос заключения индийского и китайского контрактов оставался в I полугодии весьма актуальным.



Индия и Китай — два крупных контрактных рынка. И цены на них служат ориентиром для многих других регионов. Эти контракты должны были стать — и стали — ключевыми факторами стабилизации рынка, его восстановления и дальнейшего развития.

Рынок начал оживать сразу после того, как БКК 27 июня заключила соглашение с Индией. А после подписания нашего контракта с китайскими импортерами 14 июля позитивная динамика наблюдалась уже повсеместно — в Бразилии, США, Европе, Юго-Восточной Азии.

**— И вы подписали контракты с этими странами по ценам, которые называют хорошим достижением. Благодаря чему БКК «выиграла» такие хорошие цены и что эти сделки значат для самой компании?**

— Да, нам удалось добиться более высоких цен, нежели ожидало большинство отраслевых аналитиков. Цена в Индии была установлена на уровне 227 долларов за тонну.

Китайский контракт был подписан с ценой в 219 долларов за тонну. И это тоже очень хороший результат переговоров, учитывая, что китайская сторона настаивала на уровне в 180 долларов, да и прогнозы аналитиков были куда более пессимистичны.

Подписание ключевых контрактов с Индией и Китаем — результат длительной и многосторонней работы с нашими партнерами. Эти цены основаны на здравом смысле, понимании общих целей поставщика и импортера, общем видении рынка и заботе о его гармоничном развитии.

Заключение этих соглашений способствовало восстановлению рынка, снизило давление на спотовые рынки и стимулировало рост цен. Ситуация на рынке стала более стабильной и понятной. Настроение и у поставщиков, и у покупателей улучшилось, активизировался спрос, произошло повышение цен на калий в большинстве регионов.

Белорусская калийная компания уже полностью законтрактрована до конца года, и в целом ожидаем, что в отрасли сейчас установится достаточно благоприятная обстановка. Мы также видим потенциал для хорошего спроса в 2017 году.

**— После «развода» с «Уралкалием» БКК поставила перед собой цель не навредить рынку. Каким образом это осуществляется? На что сегодня компания делает ставку?**

— В 2013 году, когда было создано ОАО «БКК», перед нами стояла непростая задача — завоевать свою долю на калийном рынке и при этом действовать взвешенно, сбалансированно, не создавая для рынка таких проблем и потрясений, которые создал «Уралкалий».

Забота о развитии рынка — признак ответственного подхода к работе, ориентации на долгосрочное, продуктивное сотрудничество со всеми участниками. Благодаря такому подходу БКК удалось достаточно быстро зарекомендовать себя профессиональным игроком. Мы придерживались гибкой стратегии, основанной на разумном балансе

цены и объемов, и делали ставку в первую очередь на эффективность продаж. По итогам 2014 года БКК увеличила объемы экспорта удобрений на 66% до 9,5 млн тонн по сравнению с 2013 годом.

В 2015 году экспорт белорусских калийных удобрений составил 9,2 млн тонн. При этом доля БКК в мировом экспорте увеличилась с 18,8% в 2014 году до 19,3% в 2015-м, что стало рекордным результатом за всю историю белорусской калийной отрасли.

Прошлый год стал знаковым для белорусской калийной отрасли еще и потому, что именно БКК первой достигла соглашения с китайскими импортерами о новом годовом контракте — по цене 315 долларов за тонну.

Китай традиционно определяет ценовую политику на большинстве экспортных рынков. Таким образом, в прошлом году БКК впервые с 2011 года удалось достичь договоренности о повышении цены по сравнению с прошлогодним контрактом (+10 долларов за тонну). И в этом году БКК закрепила свои позиции флагмана ключевых переговоров с индийскими и китайскими импортерами — и как следствие одного из лидеров мирового рынка в целом.

**— Какие сложности сегодня существуют на калийном рынке? И какие компании, по-вашему, главные конкуренты БКК?**

— В последнее время калийный рынок находился под давлением макроэкономических условий: замедлились темпы роста ВВП, снижение цен на нефть, сырьевые и сельскохозяйственные товары стимулировало девальвацию национальных валют стран — крупных производителей зерна и масличных, а это, в свою очередь, заметно снизило покупательскую способность фермеров. Однако в настоящий момент ситуация, как вы знаете, стабилизируется.

Ключевые игроки на калийном рынке сегодня — тандем «Беларуськалий» и БКК, канадские производители PotashCorp, Mosaic и Agrium, российский «Уралкалий», немецкая компания K+S, израильская компания ICL и иорданская APC.

Стратегию поведения на рынке каждая компания выстраивает самостоятельно, степень ответственности поведения у каждого своя. Мы со своей стороны всегда стараемся мыслить комплексно, принимать решения на перспективу, заботиться о рынке и работать в русле здоровой конкуренции.

**— Существуют ли перспективы того, что цены на калийные удобрения будут расти и заказчики будут проявлять более высокую активность? От чего это зависит?**

— Как мы говорили, рост цен наметился уже после заключения индийского и китайского контрактов. На рынке сейчас неплохие условия как для поставщиков, так и для покупателей. В будущем году есть вероятность повышения спроса на калий — цены на этот важнейший питательный ресурс в настоящий момент доступны для фермеров. А поскольку во всем мире есть проблема недостаточного внесения калия в сельском хозяйстве, сейчас благоприятные условия для восполнения этого минерала в почвах.





В целом, по данным IFA (Международная Ассоциация производителей удобрений), ожидается прирост калийного рынка в долгосрочной перспективе примерно на 2,5% в год, то есть потенциал присутствует. Однако на рынке всегда есть определенная волатильность, основанная на макроэкономических факторах, так что рост может быть неравномерным.

**— На мировом рынке калия в ближайшее время ожидается ввод новых мощностей по выпуску удобрений, что приведет к серьезному усилению конкуренции. БКК к этому готова? Какие конкурентные факторы в этой ситуации станут определяющими?**

— Все дело в том, что ввод новых мощностей — это громкий информационный повод, на который все обращают внимание. При этом в большей степени в тени остается тот факт, что за последние десять лет на мировом рынке было выведено около 5 млн тонн мощностей. Производства закрываются из-за истощения запасов, переориентирования на производство других продуктов вместо хлорида калия или для сокращения предложения.

В частности, канадская компания PotashCorp в январе 2016 года приняла решение на длительный период закрыть запущенный в 2015 году проект «Пикадилли» мощностью 1,8 млн тонн в год. Компания Mosaic остановила производство на своей шахте Colonsay и

делает его одним из крупнейших производителей калия в мире. В августе 2014 года «Беларуськалий» приступил к строительству Петриковского ГОКа мощностью не менее 1,5 млн тонн. Первый этап проекта намечено завершить в 2019 году, а полностью реализовать — в 2021 году. Будем также учитывать новый ГОК частной компании «Славкалий» в Любанском районе Минской области мощностью от 1,1 до 2 млн тонн, намечено ввести в эксплуатацию в начале 2020 года.

При этом белорусский бренд остается на высоком уровне: неизменно высоким остается качество калийных удобрений, производимых «Беларуськалием», линейка продукции обновляется и расширяется, технологические процессы совершенствуются.

Мы со своей стороны постоянно работаем над совершенствованием нашей логистической системы и сети продаж. Как вы знаете, более года назад БКК стала основным акционером литовской компании Fertimara, которая оказывает агентские и брокерские услуги в Клайпедском порту. Покупка этого актива позволила нам дополнить логистическую цепочку и непосредственно участвовать практически во всех операциях, связанных с экспортом калийных удобрений.

Что касается совершенствования системы продаж, то этим летом мы создали дочернее предприятие в Украине — «Агроросквіт», деятельность которого будет направлена на развитие импорта калия на одном из самых перспективных рынков региона —

## **ЗАБОТА О РАЗВИТИИ РЫНКА — ЭТО ПРИЗНАК ОТВЕТСТВЕННОГО ПОДХОДА К РАБОТЕ, ОРИЕНТАЦИИ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ, ПРОДУКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СО ВСЕМИ УЧАСТНИКАМИ. БЛАГОДАРЯ ТАКОМУ ПОДХОДУ БКК УДАЛОСЬ ДОСТАТОЧНО БЫСТРО ЗАРЕКОМЕНДОВАТЬ СЕБЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ИГРОКОМ.**

сократила 330 рабочих. Аналогичным путем пошел и американский производитель Intrepid. Будучи не в состоянии конкурировать с канадскими и другими производителями, компания Intrepid вынужденно пошла на закрытие своих калийных производств.

В целом это естественный процесс, обеспечивающий баланс на рынке: часть мощностей по тем или иным причинам прекращает работу и одновременно начинается разработка новых месторождений. Новые проекты запускают K+S, «ЕвроХим» и другие производители.

И Беларусь не исключение: наша ресурсная база в скором времени также вырастет. Сейчас мощности «Беларуськалия» достигают 12,6 млн тонн в год, что

и к тому же географически близком. Основная задача предприятия — сделать следующий шаг в сторону конечного потребителя, выйти на уровень фермеров и агрохолдингов. Украина с ее развитым сельским хозяйством — значимый рынок минеральных удобрений, а очень удобная логистика позволяет доставлять продукцию из Беларуси в Украину в кратчайшие сроки.

В общем и целом, учитывая все перечисленное выше — стратегию, основанную на здравом смысле, узнаваемый бренд, высокое качество, развитую логистику, — можно с уверенностью сказать, что белорусский калий на международной арене чувствует себя уверенно и позиции его сильны.



# Стартап на РЕГУЛЯрной основе

Когда научные сотрудники Иван Шумский и Юрий Рогожинский решили зарегистрировать собственную компанию, оказалось, что название «Регул» (ярчайшая звезда в созвездии Льва – прим. ред.) – уже занято. Кто-то счел бы это недобрым знаком, но, как известно, «нормальные герои всегда идут в обход» и – попадают в десятку. Вернее, в случае с «Регулой» в тройку мировых лидеров, производящих экспертные продукты для проверки подлинности документов, денежных знаков и ценных бумаг.



Первый заказ Шумский и Рогожинский получили еще до «Регулы». За три часа создав по просьбе потенциальных заказчиков аналог зарубежного магнитного детектора валют, несколько месяцев ждали обещанных денег. А когда выяснилось, что вторая сторона решила поменять сферу деятельности, занялись продвижением разработки самостоятельно.

Белорусский детектор стоил на порядок дешевле зарубежных, поэтому дело пошло. Накатывая на машине по несколько десятков тысяч километров в год, нарабатывали связи и опыт. Модернизировали первые приборы, проектировали новые, наращивали базы данных.

Появились зарубежные партнеры — Украина и Россия. В Латвии открылась «дочка» «Регулы», которая поначалу была лишь площадкой «для вворачивания последнего шурупа». Формально это позволяло писать на приборах «сделано в Евросоюзе», что принципиально важно для многих зарубежных партнеров. Теперь это вторая полноценная производственная площадка, сертифицированная для поставок в страны НАТО.

Сейчас продукция «Регулы» представлена более чем в сотне стран мира: ей пользуются министерства иностранных и внутренних дел, полиция, пограничные и таможенные службы, страховые компании и, разумеется, банки.

Казалось бы, звезда по имени «Регула» в точке верхней кульминации, но что для одного пик, для другого — отрезок пути до точки В. О том, почему бизнес должен быть вечным стартапом, как убедить весь мир «купляць беларускае» и подружиться с конкурентами, в интервью сооснователя и совладельца компании «Регула» Ивана ШУМСКОГО.

Текст:

Оксана ДАВЫДЕНКО

Фото: Оксана ДАВЫДЕНКО

и из личного архива героя

**— Когда читаешь ваши интервью, складывается образ мегакреатора или супервезунчика. Вы кем себя считаете?**

— Везунчиком, конечно. Мне так везло на людей, с которыми я повстречался, на идеи... Конечно, я тоже не проходил мимо и вовремя подхватывал нужное, но действительно везло. У меня сложилось даже такое ощущение, что немножко «в долг» живу.

**— Неужели все всегда как по маслу?..**

— Конечно, были и неудачи, и ошибочные начинания. Но о них рассказывать не буду. В целом больше плюсов, чем минусов, значит, все хорошо.

**— Это врожденный оптимизм или культивированный?**

— Думаю, и то, и другое. Сыграло роль воспитание родителей и нескольких учителей, которых по сей день помню. А с некоторыми и общаюсь. И, безусловно, часть — врожденная.

Когда-то в стройотряде на протяжении двух месяцев я носил бетон и был безмерно этому рад. Согласитесь, на это можно посмотреть по-другому: дышал пылью, ходил в грязь и не

очень хорошо кушал. А я кайф ловил от того, что у меня были самые большие носилки.

Знаете, как в анекдоте про двоих мальчиков и лошадок, когда один ноет, что ему досталась деревянная и не того цвета, а второй радуется... Ну, вы знаете... (*Улыбается.*)

**— Чтобы начать бизнес, везения и оптимизма явно недостаточно.**

— Если можешь взять лист и написать от начала до конца, что, для чего и как делаешь, и найдутся хотя бы 5 неглупых людей, которые поддержат идею, игра стоит свеч. Если не в состоянии изложить все до мелочей — лучше в бизнес не идти.

Правда, когда в 93-м году я рассказал несколько близким людям, что собираюсь сделать, некоторые посчитали меня потенциальным «клиентом Новинок». Подчеркну, это были умные люди. Потом, конечно, извинились. Но поначалу энтузиазма не было.

**— После распада Советского Союза многие научные работники оказались у «разбитого корыта»: привыкли сидеть в лабораториях, где от скуки дохли мухи, и получать зарплату в конце месяца. Одним пришлось**

**уйти в торговлю, другие до сих пор протирают штаны у микроскопов и пробирок...**

— На самом деле лаборатории были разные. Обычно если там встречались хотя бы один-два активных человека, жизнь была ключом. У нас на кафедре так и было, и я в этом участвовал. Живые вещи делали, очень нужные и важные. Тот, кто был «настоящим», себя нашел.

В советские времена, если ты честно или нечестно заработал степень, то получал «проездной билет» и «кормушку» на всю жизнь. Под руководством моего папы было написано много диссертаций, и я к этому относился с определенным скепсисом. К процессу написания «формальных» научных работ. А вот собственно исследования меня всегда увлекали.

По сути, наша компания сейчас как лаборатория. Мы очень много пробуем, экспериментируем, проектируем. Своеобразный маленький НИИ, если бы сейчас был СССР. Но мы «настоящие». И тогда, и сейчас.

**— Когда начинали, предполагали такие перспективы?**

— Почему мы все время в прошлое смотрим? В будущее надо! (*Смеется.*)

История такова: бизнес тогда представлялся мне временным состоянием. Я был научным сотрудником, читал лекции в вузе и банально хотел еще подзаработать, чтобы было что покушать. А главным считал свои исследования. Так три года я отлично занимался бизнесом и он меня кормил и развивал, но я относился к нему как к «халтурке». А в 95-м понял, что «халтурка» становится главным в моей жизни и надо что-то менять. Ушел с преподавательской и исследовательской работы и начал «впахивать» на себя, как полагается. И это дало результат.

Где-то к 2000 году стало понятно, что же мы делаем.

Как видите, все случилось не так быстро, как хотелось бы. На тот момент уже были успехи, даже международные продажи, но четкого понимания бизнеса все еще не было. И тогда мы стали выстраивать



более-менее «классическую» компанию. Все равно вышла другая, но тем не менее мы наконец стали строить бизнес, а не развлечение.

**— Насколько я знаю, маркетинг вы начали изучать, взявшись за преподавание этого предмета. Это та самая история про «начал объяснять и сам понял»?**

— Да. И это было абсолютно умышленно сделано. Завкафедрой предложил прочитать курс лекций, и я не отказался, имея в виду «подленькую» мысль, что будет повод самому прочитать наконец эти книжки. И потом несколько лет я вместе со студентами проживал полный цикл исследования своей компании. Согласитесь, когда думаешь сам — это одно, а когда проговариваешь мысль перед аудиторией — другое. Мне задавали разные интересные вопросы. Кто-то активнее, кто-то пассивнее.

В те «голодные» времена у меня был красивый автомобиль и я стимулировал студентов тем, что показывал его через окно аудитории и говорил: «Хотите такой же? Сейчас я вам расскажу, как на него заработать!»

**— В вашей компании за пределами низкая «текучка кадров»: один человек в год. Как вы подбираете сотрудников? Собеседуете сами или полагаетесь на HR-специалиста?**

— HR... (Улыбается.)

У нас таких нет.

Конечно, кого попало не берем. С разработчиками и маркетологами разговариваю сам. Для «производственников» есть испытательный срок, и за эти два-три месяца абсолютно ясно видно, подходит нам человек или нет.

Человеку должно быть интересно, что он делает. Если нет — не наш человек. Это во главе угла!

**— Вы легко делегируете полномочия или поддерживаете позицию «хочешь сделать хорошо — сделай сам»?**

— К сожалению, это сложный момент. Но, скажем так, больше из-за ностальгии. Было время, когда я знал поштучно, где какой винтик лежит в компании. Сейчас,

конечно, я этого не знаю. Зато могу смотреть гораздо шире, системнее. И больше увидеть, и больше узнать.

Было время, когда я за все хватался, но потом понял: либо бизнес «схлопнется», либо я — ввиду того, что не потяну. Либо и то и другое вместе. Благо к тому моменту компания уже «поднакопила жирок», и можно было дать людям право ошибаться.

Поначалу, когда у тебя ничего нет, ты не имеешь права на ошибку. Неправильно подписанный контракт мог загубить все дело на корню. Сейчас мы к этому относимся проще: анализируем ошибки и не повторяем.

В итоге доверие дает гораздо больше, чем система контроля, которая ставит рамки, и от этого все начинают делать только то, что положено по инструкции.

**— Одним из составляющих успеха «Регулы» вы назвали состояние хронического стартапа. Как вы чувствуете границу между креативно/прибыльно и просто прикольно?**

— Интересно, что иногда «просто прикольно» давало самые большие дивиденды в нашей практике.

Когда-то на одном из предприятий, где я трудился молодым специалистом, устроили тестирование для молодежи. И на моей психограмме зашкаливал один параметр, который определялся как «восприимчивость к новому». Так вот было несколько историй, когда лично я говорил ребятам: «Такого ни у кого нет, давайте сделаем!» Мне возражали, что это будет дорого и никому не нужно, а в итоге — выстреливало. И стало модно производить именно такое, а не какое-то другое.

Опять же происхождение нашего бизнеса из научной лаборатории говорит о том, что «просто прикольно» — это то, зачем мы сюда пришли. А остальное — необходимость, чтобы позволить себе делать то, что «просто прикольно».

**— Показательна история, когда на этапе начального продвижения продукта вам пришлось «покривить душой», сказав, что это американская технология. Сейчас слоган**

**«купляйце беларускае» помогает продавать хотя бы в пределах РБ?**

— Да, было дело в Украине, у ваших коллег в одном из крупных банков.

Первые приборы — их была тысяча штук — мы с моим партнером сделали в четыре руки. Еще без образования компании, когда в 90-х можно было создавать временные трудовые коллективы. На этих приборах не было ни слова по-русски. Сплошная «пропаганда Америки». И я ими мог управлять, как фокусник, что производило на потенциальных покупателей сильное впечатление.

К счастью, в Беларуси никогда не нужно было доказывать, что мы не с Луны свалились. Мы всегда говорили, что «нашенские» и всегда были готовы поручиться за качество продукции. А, например, для силовиков, с которыми мы имеем дело, это принципиально, потому что им важно видеть, что кто-то несет ответственность за приборы.

**— Еще одна любопытная вещь — ваши взаимоотношения с конкурентами. С одним из них вы, развивив приборы, сравниваете, у кого лучше техническое решение. Другие рекомендуют вас покупателям. Какие-то фантастические для бизнеса истории...**

— Я в хорошем смысле немножко «идиот» по этой части, признаю. Поскольку мы не классическая компания, у нас нет классических отношений с конкурентами. Кто-то говорит про нас хорошо, кто-то поливает грязью, но равнодушных точно нет.

Помню, была одна фирма — не знаю, существует ли до сих пор, — с которой мы конкурировали по ряду позиций. И однажды я предложил перестать портить друг другу кровь: «Я беру одно, ты другое, и мы вместе будем работать. Клево получится!» Ничего не получилось...

Зато вышло с другими. Есть швейцарская компания Projectina, с которой, скажу честно, я учился. Смотрел, как она устроена, как там относятся друг к другу, к делу, к заказчику. И копировал безоговорочно. Вот с ними дружим очень крепко. На некоторых рынках мы оказались благодаря



## ДОСЬЕ

Компания основана в 1992 году. Сейчас в ее портфеле более 50 уникальных высокотехнологичных инновационных продуктов: компактные лаборатории для исследования документов и ценных бумаг, портативный комплекс для идентификации номеров транспортных средств (магнитооптическая визуализация) и т.д. Среди постоянных клиентов компании — министерства иностранных и внутренних дел, полиция, банки, страховые компании и другие организации стран Европы, Северной и Южной Америки, Ближнего Востока, Азии, Австралии, Новой Зеландии.

## В ИТОГЕ ДОВЕРИЕ ДАЕТ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ, КОТОРАЯ СТАВИТ РАМКИ.

их отзывах. Согласитесь, когда швейцарцы говорят японцам, что лучшее из того, что им нужно, производят в Беларуси, это дорогого стоит. Я не уверен, что в Японии за исключением чернобыльской темы что-то еще знают про нашу страну. Тем не менее мы выиграли тендер у Panasonic для полиции Японии.

**— Когда на глазах у конкурента разбирали прибор, не было опасений, что «уведут» идею? Или на все приборы получаете патент?**

— Если бы мы были каким-нибудь масс-продуктом, патентование имело бы смысл. У нас другая защита. Рынок ведь такая «нескучная» штука, которая не стоит на месте: появляются новые технологии,

документы. И постоянно нужно за этим успевать. Знаете, как в сказке про Алису в стране Чудес: «нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее».

Наша защита — бежать быстрее конкурентов, впереди всех.

Здесь, конечно, тоже есть свой нюанс. Если выпускаешь уникальные инновационные продукты, рынок какое-то время не готов их принять. И ты ходишь два года и рассказываешь о том, какая крутая у тебя разработка. А конкуренты — потому что они тоже специалисты — понимают это быстрее, чем потенциальные клиенты. И к моменту, когда заказчик наконец

додумался, что ему предлагают действительно классный продукт, рядом уже стоят соперники. Которые не вкладывались ни в продвижение идеи, ни в ее развитие. Иногда вообще просто «слизнули» концепцию...

Такие ситуации бывают, но бизнес есть бизнес.

**— В перечне ваших продуктов есть любопытная позиция «спецоборудование, оборудование на заказ». Это чтобы не было скучно?**

— В том числе. Помню, в какой-то период времени вдруг стало скучно делать из года в год одно и то же: все продается, денег хватает, зато развития никакого. Захотелось куда-то двигаться. И тут позвонили американцы: «Ребята, нужен прибор для чтения прав». 50 штатов, в каждом — порядка 10 видов этих документов. Не читаемых машинами... Задача вроде бы непосильная. Но мы сказали, что сделаем.

А в процессе работы возникла мысль, что надо адаптировать прибор не только под документы небольшого формата, как было заказано, но и, например, для наших паспортов. Мы разработали алгоритм. И, продав прибор, который нам заказали, остались еще и с передовой



## **КАК В СКАЗКЕ ПРО АЛИСУ В СТРАНЕ ЧУДЕС: «НУЖНО БЕЖАТЬ СО ВСЕХ НОГ, ЧТОБЫ ТОЛЬКО ОСТАВАТЬСЯ НА МЕСТЕ, А ЧТОБЫ КУДА-ТО ПОПАСТЬ, НАДО БЕЖАТЬ КАК МИНИМУМ ВДВОЕ БЫСТРЕЕ»**



технологией в кармане. А чуть позже выяснилось, что благодаря этому мы впереди планеты всей по распознаванию документов.

Вот вам пример идеи, которую вовремя подхватили.

**— Ваши приборы и базы данных рассчитаны на распознавание наличных денег и документов в физической форме. Сейчас, когда мир переходит на биометрические технологии и бездокументарные формы, каким вы видите будущее своих изобретений и компании в целом?**

— С биометрическими технологиями мы работаем. Достаточно серьезно и плотно. Это первое.

Второе — для работы тех же самых популярных сейчас e-gates (электронные ворота в аэропортах, идентифицирующие пассажиров по

фото и т.д. — прим. ред.) ведущие компании используют наши решения и приборы. То есть мы в тренде.

И третье, без документа окончательно не обойдется. В биометрии на 100% не работает ни одна технология. Рисунок ладони и вен с возрастом меняется, в дактилоскопии надежность всего 99,99, что не абсолюто.

**— А переход на безналичные расчеты?..**

— Мир уже несколько десятилетий пытается это сделать. Может быть, когда все в этом вопросе станет абсолютно честным и прозрачным, наличные деньги уйдут. Я уверен, что это будет нескоро.

Помнится, еще в 80-м году придумали машиночитаемую зону в паспорте и было заявлено, что до 2000-х все паспорта в мире будут ее иметь. И только в

этом году последний паспорт ею обзавелся. То есть прогнозы — это одно, а реальность другое.

**— Генеральный директор Apple Тим Кук инвестировал в разработку сверхэкономичного «душа будущего», сооснователь Google Сергей Брин — в создание «мяса из пробирки», глава «Роснано» Анатолий Чубайс — в разработку «таблетки молодости». А в какие проекты, улучшающие будущее человечества, готовы были бы вложиться вы?**

— В образование. Самое главное, что удалось сохранить, — это образование.

**— По-вашему, таки удалось?**

— Здесь опять надо вернуться в историю и вспомнить о том, что в 80-е годы Минск и его окрестности были почти Силиконовой долиной



в пределах Советского Союза. Две трети компьютеров производили здесь. В какой-то момент решили быть похожими на американцев и делать разработки таким образом, чтобы все со всем совмещалось. И началась деградация.

Тем не менее с того времени осталась сильная школа: и вузы, и промплощадки, и лаборатории. То есть осталась среда, которая воспитывает кадры, и мы сейчас пытаемся делать то же самое. Слава богу, не на ровном месте. Совсем не на ровном.

У меня двое детей-школьников. И всегда, когда по разным причинам бываю в школе, выхожу оттуда под огромным впечатлением от людей, которые за очень скромную зарплату делают такую гигантскую работу. Как они об этом говорят, как они этим живут!

Это то, что нас сейчас кормит и будет кормить. Наш потенциал. У нас нечего выкапывать и выкачивать. Есть только мозги.

**— Если бы поступило предложение занять какую-то должность в министерстве с возможностью изменить законы...**

— Нет! Это не для меня. Я хорош в том, что мне нравится. Представьте, что вы предложили чиновнице кресло художнику.

**— Многие бы согласились.**

— Тогда они не художники.

**— Хорошо, давайте по-другому. Что, на ваш взгляд, можно и нужно поменять?**

— Не мешайте. Просто не мешайте. Говорите, что мы хорошие. Другого не надо. Мне не надо налоговых льгот. Это неправильно, я должен платить налоги, потому что я здесь живу. Но ко мне должно быть хорошее отношение. Это главное. Отношение пока так себе, но меняется.

**— Гейтс, Баффетт, Блумберг, Цукерберг, Мамут, Потанин, Фридман и многие другие более чем состоятельные люди публично заявили о том, что не планируют оставлять свои капиталы наследникам. Вы считаете это верным решением?**

”

**Юрий СКВОРЧЕВСКИЙ, начальник отдела маркетинга компании:**

«С «Беларусбанком» сотрудничаем более 15 лет.

Начинали с детекторов валют и долгое время поставляли только их.

Китайские и российские аналоги конкурентоспособны в цене, но не всегда в качестве. Мы серьезно модернизировали наш прибор в соответствии с пожеланиями и предложениями банка и в течение нескольких лет достигли практически полного взаимопонимания.

Затем предложили новую разработку — считыватель документов. Подобные устройства совершили настоящую революцию в автоматизации ввода данных. Особенность наших приборов — и без пафоса мы первые в мире, кто предложил такое решение, — одновременное со считыванием осуществление контроля подлинности документов. Что значительно расширяет сферу их применения: от контроля заполнения паспорта до определения его подлинности при выдаче кредита и т.д.

Некоторое время «Беларусбанк» изучал и тестировал считыватели, а потом приобрел их. Опять же потребовалась предварительная работа по интеграции с программным обеспечением банка. Причем на первом этапе считывателями оснащались региональные отделения, где трудился только один работник. То есть он сообщал о каких-то затруднениях и сам же потом помогал устранять проблемы. Было сложно, но вместе с тем очень полезно и интересно.

Сейчас, наоборот, все без исключения кредитно-финансовые учреждения заинтересовались этими приборами, а треть уже активно их использует.

Естественно, в процессе любого общения мы получаем информацию, которая позволяет прогнозировать, какие приборы будут востребованы завтра/послезавтра. В том числе поступают прямые пожелания.

Так у нас появился прибор, который по общей классификации относится к детекторам валют, но на деле — на порядок выше по функционалу. Например, в него уже встроен справочник валют, с которыми работает банк. Обычно такие базы данных существуют в бумажном виде или подключаются онлайн. Помимо этого в приборе используются новейшие датчики, усовершенствованы некоторые режимы, отсутствуют «лишние» кнопки. Получился уникальный продукт, который понравился клиентам. И первым из них был «Беларусбанк» — абсолютный лидер в республике по внедрению инновационных продуктов и технологий».

— Думаю, это абсолютно правильно. Если не хочешь, чтобы род прекратился на следующем поколении.

Когда я окончил институт, папа пожал мне руку и дал очень незначительную сумму денег. И я ему за это благодарен. Потому что в то же время многим моим однокашникам «отвалились» квартиры, машины и прочие блага. Но они в этих квартирах так и живут по сей день.

Нужно обеспечить все, чтобы дети могли развиваться, получить лучшее из возможного в образовании. На это жалеть средств не надо. А потом: «Спасибо, друг! Вперед. Удачи!»

**— Для многих амбициозных молодых бизнесменов одна из лучших мотиваций — расхожий анекдот о том, что работать нужно хотя бы до тех пор, пока не обнаружишь себя в списке Forbes. По версии одного популярного бизнес-**

**ежедневника, вы входите в сотню самых успешных и влиятельных предпринимателей Беларуси...**

— Это все от лукавого. Я знаю людей гораздо состоятельнее меня, которые не фигурируют в этом списке. И знаю тех, кто попал туда случайно.

А по поводу этой фразы скажу, что она очень правильная. На корпоративе по поводу двадцатилетия компании мы дарили майки, где на спине была отпечатана как раз эта фраза, правда, на латыни. Непросто было найти специалиста, который ее перевел. В итоге все гадали, что там зашифровано?..

**— Значит ли это, что если в одно прекрасное утро Иван Шумский так увидит себя среди «Форбсов», то в офисе больше не появится?**

— Нет. Работа для меня — важная часть жизни, без которой мне будет некомфортно. Неинтересно. И рядом со мной работают люди, которым так же интересно.



# Максим Поташёв: «Чудес в бизнесе не бывает»

Существует ли секрет успеха? Его продавцы нам внушают, что он действительно есть. Представим, что все им воспользовались и приобрели желаемый статус, стали действительно успешными. Внимание, вопрос: в сравнении с кем, если все вокруг такие же?

Ответы я попыталась найти в беседе с популярным бизнес-тренером и лучшим игроком за всю историю элитарного клуба «Что? Где? Когда?».

---

Текст:

---

Юлия ПАРЧУК

---

## «Не бывает людей вообще умных»

— Максим Оскарович, вас считают одним из самых умных людей России. Как вам удается сохранять свой мозг и память в тонусе? Насколько мне известно, в результате научных исследований было доказано, что чем старше мы становимся, тем ниже мозговая активность.

— Хороший вопрос. Но, наверное, спрашивать это нужно у тех, кто меня таковым считает. Сам же я не склонен так себя оценивать. Вообще, думаю, это довольно странная оценка. Потому что ум — настолько разнообразное и сложное понятие, что не бывает людей вообще умных. У каждого свои достоинства и недостатки. Поэтому ответить на этот вопрос очень сложно.

Что касается сохранения интеллектуальной активности, естественно, она с возрастом падает. И некоторые составляющие интеллекта, конечно, теряются. В первую очередь — так называемый подвижный интеллект<sup>1</sup>, который отвечает за сообразительность, способность придумывать какие-то нестандартные творческие решения.



С другой стороны, с опытом и возрастом появляются знания, которые можно использовать. И навыки, которые помогают строить новые модели и применять их на практике. В целом опыт — очень полезная вещь, которая со временем переходит в мудрость и подменяет подвижный интеллект. Замещает, я бы сказал.

---

<sup>1</sup> Согласно теории интеллекта психолога Рэймонда Кеттелла, интеллект можно условно разделить на: подвижный интеллект — способность мыслить логически, анализировать и решать задачи независимо от предыдущего опыта; и кристаллизовавшийся интеллект — накопленный опыт и способность использовать усвоенные знания и навыки.





— Читала одну статью, в которой директор по вопросам образования канадского Общества Альцгеймера Мэри Шульц дает советы, как избежать заболеваний, связанных с нарушением памяти. В своем интервью она говорит: «Когда мы учимся чему-то новому, это всегда своего рода потрясение для нашего мозга. Он просыпается, активизируется и возбуждается. Приобретая новый опыт, вы учите мозг приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам,

быть гибким, поскольку требуете от него того, чем он заниматься не привык». Вы готовы согласиться с этим утверждением? Пользуетесь ли сами на практике таким способом?

— В целом я согласен. Мозг — штука, которая нуждается в тренировке, как, собственно, и мышцы. Если его не использовать, он начинает атрофироваться. Действительно, лучшей тренировкой для мозга является познание нового, обучение. С этим я совершенно согласен.



Другой вопрос, что во главу угла ставится память, которая действительно теряется с возрастом. Но как раз я никогда большого значения памяти не придавал. У меня она вообще очень плохая, и никаких особых проблем я из-за этого не испытываю. Запоминание вообще важной вещью не считаю. Но есть другие составляющие интеллекта, которые действительно нуждаются в тренировке и упражнениях.

**— Если говорить о двух понятиях: «высокий интеллект» и «гениальность» — можно ли их, на ваш взгляд, использовать в одном контексте?**

— Конечно, можно, но нужно понимать, что это разные вещи. Гениальность не всегда сопряжена с интеллектом напрямую. Интеллект — очень широкое понятие, включающее в себя множество различных аспектов. Человек может быть, например, гениальным художником, но при этом совершенно непригодным к решению каких-то логических задач. Это совершенно естественно. Хотя бывает и наоборот, когда человек обладает разными способностями, при этом говорить об общем высоком уровне интеллекта не приходится, но в какой-то одной узкой области он выделяется, и это нормальная ситуация.

**— Кого вы можете назвать гениальным или своим кумиром?**

— Есть, например, гениальные спортсмены: Майкл Фелпс условно гениальный. Из ученых первый, кто приходит в голову, — Альберт Эйнштейн. Или Исаак Ньютон — несомненный гений. Таких человеческих историй десятки, если не сотни. Перечислять можно долго.

## **Об успехе, математике и галстуках**

**— Максим Оскарлович, считаете ли вы сами себя абсолютно успешным человеком?**

— Я удовлетворен своей жизнью. И думаю, что жаловаться с моей стороны означало бы гневить бога. Да, действительно жизнь дала достаточно много, хотя, наверное, во многих вопросах я себя реализовал далеко не полностью. Мог бы добиться большего, поэтому говорить об абсолютной успешности не приходится.

**— Вы смотрели фильм «Игры разума» 2011 года (режиссер Рон Ховард) про талантливого молодого ученого?**

— Нет, не приходилось.

**— В этом фильме была интересная фраза: «Безвкусию вашего галстука должно быть какое-то математическое объяснение». Знаю, что вы по образованию математик. Есть ли какое-нибудь математическое объяснение (формула) успеха?**

— Мало того что я математик, я еще и галстуки не ношу. На всякий случай. *(Смеется.)* Есть целые теории, описывающие успех. Их трудно назвать математическими. Вот, например, теория, основанная на концепции эмоционального интеллекта. Она для того и придумана, чтобы отмечать факторы, влияющие на успех. Есть разные модели, и все они сводятся примерно к одному и тому же: основные факторы, влияющие на успех, — это умение человека понимать себя, других, и взаимодействовать с собою и другими. И, может быть, самый главный фактор — это умение принимать решения. Вот, кстати, этому я и стараюсь учить по мере возможности. Написал книгу «Путь решений», посвящена алгоритму принятия решений. В каком-то смысле алгоритм успеха в моей книге описан.

## **Современные технологии помогают, но не удивляют**

**— В Минске особой популярностью пользуются интеллектуальные поединки, организованные вами и консалтинговой группой «Максимум». Участие в играх принимали и сотрудники «Беларусбанка». Скажите, какие ваши авторские программы были бы наиболее полезны работникам финансовой сферы?**

— Тренингов на разные темы у меня достаточно много. Но самые популярные из них — это «Техника

## **ДОСЬЕ**

Максим ПОТАШЁВ, магистр игры «Что? Где? Когда?», трехкратный обладатель приза «Хрустальная сова» (а также «Бриллиантовой звезды» клуба), получивший титул лучшего игрока в истории элитарного клуба. Президент Федерации спортивного бриджа России. Математик и финансовый аналитик. За свою карьеру он преподавал на кафедре общей и прикладной экономики в МФТИ, работал директором Интернет-агентства «Результат», директором аналитического центра «Лаборатории Касперского», руководил Центром оперативного маркетинга ОАО «Росгосстрах». В 2012 году стал директором по развитию в издательстве «Азбука-Аттикус», а с 2009 года является управляющим партнером собственного консалтингового агентства: R&P Consulting.



принятия решений» и те, что связаны с клиентским сервисом. Мне кажется, что программа по клиентскому сервису и клиентоориентированности будет полезна любой большой компании и банку в первую очередь.

**— Вы относитесь к продвинутым клиентам банка? Как предпочитаете рассчитываться за покупки? Пользуетесь ли Интернет- или М-банкингом?**

— Я давно уже не держал в руках наличные деньги, даже начал забывать, что это такое. Активно пользуюсь Интернет-банкингом.

**— Как вы считаете, могут ли современные электронные**

**разработки найти эффективное применение в системе продаж банковских продуктов и в маркетинге в целом?**

**Например, взять популярный сегодня QR-код. Любой смартфон с помощью камеры способен считать нужную информацию с предмета, на котором может быть представлен подобный код. Если потенциальный клиент едет в метро и видит рекламу потребительского кредита, где присутствует подобный «маркер», он тут же собирает всю необходимую информацию: о кредите, ближайших отделениях банка по сведениям системы геолокации, даже получает возможность тут же оставить заявку на нужную услугу.**

— В принципе, эти технологии много где активно работают. В наших странах процесс их внедрения происходит чуть медленнее, но, несомненно, будет происходить и дальше. Вообще, современных технологий, которые могут быть использованы и в клиентском сервисе, и в продвижении, — очень много. Все чаще сейчас используются дополненная реальность и любые методы работы с Big Data<sup>2</sup>, без этого

уже не обходятся многие коммерческие организации. Идеи претворяются в жизнь, при этом с каждым годом все быстрее.

**— Они находят свою аудиторию и пользуются успехом, я правильно понимаю?**

— Постепенно, скажем так. На самом деле ситуация такова: все эти современные технологии почти магические. Есть такая вера, что с их помощью можно совершить чудо. Вот в бизнесе чудес не бывает. Любое чудо является результатом непростой упорной работы и требует времени. Поэтому надеяться на то, что современные

технологии по щелчку пальцев могут принести успех — нет, так не бывает. Но помочь, конечно, могут.

**Горе от ума?**

**— Наверняка, как успешный бизнес-тренер, вы анализируете сильные и слабые стороны своих клиентов. Какая самая большая проблема их объединяет?**

— Едва ли не самая большая проблема моих клиентов заключается

в том, что они прочли очень много книг по бизнесу, популярных и разрекламированных, наслушались таких же популярных бизнес-тренеров. И хотя они при этом узнали много полезного, но вместе с тем и много странного. У людей в голове такая каша, что с ней очень сложно разобраться. Приходится брать какой-то фильтр и отсеивать полезное от наносного, помогать людям реально разобраться в собственной голове и собственных представлениях о бизнесе. Отделять полезное от моды и лозунгов. Вот на самом деле самая главная проблема. К сожалению, сейчас вокруг бизнеса очень много всяких трескучих фраз, которые вообще не несут никакого смысла, но сильно цепляют людей.

*«Я по натуре скорее советчик и переговорщик, а бизнесмен внутри должен быть продавцом. Мне удалось создать несколько небольших и успешных фирм, но не с предпринимательских позиций. Однако я умею делать бизнес, когда точно понимаю, как предложить людям то, что умею я или мои партнеры...»*

<sup>2</sup> «Big Data» — современный термин, фигурирующий почти на всех профессиональных конференциях, посвященных анализу данных, прогностической аналитике, интеллектуальному анализу данных (data mining), CRM. Термин используется в сферах, где актуальна работа с качественно большими объемами данных, где постоянно происходит увеличение скорости потока данных в организационный процесс: экономике, банковской деятельности, производстве, маркетинге, телекоммуникациях, веб-аналитике, медицине и др.

**О хладнокровности и лучших решениях**

— **Заинтересовал ваш тренинг «Техника принятия решений». Сразу возник вопрос: сколько в среднем нужно человеку времени для принятия решения?**

— Нисколько не нужно. Чаще всего решения принимаются мгновенно. И при этом оказываются правильными. Но есть ситуации, когда действительно требуется использовать целый алгоритм для принятия решений. Он существует, я, собственно, об этом и рассказываю, но очень важно четко знать и понимать, в каких ситуациях его нужно использовать.

— **Зная технику принятия решений коллег, можно ли вычислить технику принятия решений конкурентов?**

— В конечном счете — можно.

Не всегда со стопроцентной точностью, как и вообще в тех случаях, когда мы имеем дело с людьми. Но достаточно надежные прогнозы можно делать. Более того, задача службы «Максимум» в большой компании включает в себя эту функцию.

— **На просторах**

**Интернета о вас пишут:**

**«Максим Поташёв хочет быть хладнокровным. Он считает, что только здраво мысля, хладнокровно и без паники, можно благополучно выйти из ситуации любой сложности. Этим же принципом пользуется и в игре». Пользуетесь ли вы этим принципом в работе? Получается ли сохранять хладнокровие?**

— Я не говорил, что хочу быть хладнокровным, я просто от природы достаточно хладнокровный человек и поэтому быть другим все равно не могу. Но, в общем, я считаю, что действительно лучшие решения принимаются с «холодной» головой. Тут, правда, есть одна тонкость: «холодная» голова нужна при выборе, а в процессе выработки вариантов решений как раз необходимо использовать подсознание, интуицию, эмоциональную сферу. Это достаточно сложный навык: в разные моменты включать разные способности.

**Чтобы переплыть океан, не обязательно быть капитаном**

— **Не могу не спросить про ваше хобби. Много раз слышала, что игра «Что? Где? Когда?» никогда не являлась для вас ни смыслом жизни, ни источником средств к существованию. И все же, какое место в вашем доме сегодня занимают хрустальные «совы»? Испытываете чувство гордости?**

— В моем доме их нет. Они у мамы моей стоят: ей приятнее их видеть. А я более спокоен к этому.

— **Если вернуться к популярной телеигре: какой вопрос особенно хорошо запомнился?**

— Никакие вопросы я не запоминаю принципиально. Я просто не хочу этим забивать свою голову. За свою жизнь я столкнулся с десятками тысяч вопросов.

Если их всех буду помнить...

Повторюсь, память у меня очень плохая. В ней нужно оставлять место для более важных вещей.

— **А кого бы сейчас вызвали на интеллектуальную дуэль? Кто для вас составляет наибольший интерес и конкуренцию как игрок?**

— Я не склонен к дуэлям, потому что «Что? Где? Когда?» — это командная игра.

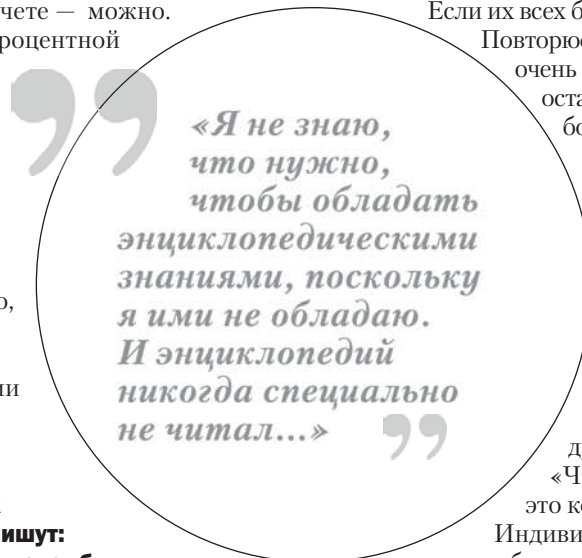
Индивидуальных дуэлей здесь быть не может.

— **Максим Оскарович, за всю историю игры вы непременно лучший. А что помешало сохранить статус капитана команды?**

— В течение года или двух пробовал быть капитаном в телевизионной игре. Но довольно быстро понял одну вещь: меня, к сожалению, ведущий совершенно не видит в этом качестве. У него такая ситуация вызывает отторжение. А раз так, то и для команды плохо, когда подобное происходит. Поэтому я не пытался переломить ситуацию.

— **И напоследок, на какую литературу порекомендуете обратить внимание?**

— Возвращаясь к основной теме беседы (*прим.авт.* развитие интеллекта и принятие решений) в первую очередь обращаю внимание на двух авторов — Даниэла Канемана и Дэна Ариэли. Их книги будут наиболее интересными.





**Уважаемые знатоки, предлагаем ответить на следующие вопросы. Ответы для проверки расположены ниже. Успехов вам!**

**Вопрос № 1:**

Многие не верят в ее существование. Однако Кант считал, что с нее начинается любое человеческое знание. А еще говорят, что она подводит только тех, у кого она есть. Назовите ее.

**Вопрос № 2:**

Если верить Андрею Кнышеву (а верить ему не стоит), на бочке Диогена специально для желающих спросить совета у известного мудреца или попросить его обдумать какой-нибудь насущный вопрос была нацарапана надпись, гласившая... Что же? Принимается только дословный ответ.

**Вопрос № 3:**

Все знают это крылатое выражение. Однако на самом деле оно представляет собой лишь первую часть классического латинского изречения, которое заканчивается словами «редкая удача». А как оно звучало полностью?

**Вопрос № 4:**

Из афоризма Поля Декурселя следует, что бедность является внучкой богатства. Назовите родственницу обоих, также упомянутую в этом афоризме.

**Вопрос № 5:**

По словам Св. Августина, ЭТО совершенно не потому, что связано с божественным актом творения, а наоборот, ЭТО связано с божественным актом творения, потому что совершенно. Что же это?

**Вопрос № 6:**

Целый ряд морей получил название от омываемых ими стран: Японское, Норвежское, Южно- и Восточно-Китайские... А вот одна молодая страна сама получила название от омывающего ее моря. Назовите ее.

**Вопрос № 7:**

Логотип всемирно известной фирмы состоит из трех переплетенных латинских букв, которые можно интерпретировать как символы трех мировых валют. Назовите эту фирму.

**Вопрос № 8:**

В 1971 году знаменитый актер сделал заявление, сильно расстроившее его многочисленных поклонников. А как назывался фильм с его участием, вышедший на экраны 12 лет спустя?

**Вопрос № 9:**

Какое развлечение запретил император Константин в IV веке н.э. ?

**Вопрос № 10:**

Он был в Италии — королем, в Испании — братом короля, в Германии — протектором, в Швейцарии — медиатором. О ком идет речь?

**Вопрос № 11:**

ЭТО детище венского жителя Ланнера стало особенно модным в Европе после того, как земляк Ланнера вместе с сыном доработал ЕГО и получил титул «короля». Что это?

**Ответы:**

№ 1: Интуиция.

№ 2: «Деньги на бочку».

№ 3: «В здоровом теле здоровый дух — редкая удача».

№ 4: Лень (праздность).  
*Афоризм звучит так: «Лень есть дочь богатства и мать бедности».*

№ 5: Число 6.  
*6 — совершенное число. Бог создал мир за 6 дней.*

№ 6: Эритрея.  
*Комментарий: (erythros — по-гречески «красный» — см. хотя бы «эритроцит»).*

№ 7: «Ив Сен-Лоран».  
*Комментарий: Y — символ иены, S — доллара, L — фунта.*

№ 8: «Никогда не говори никогда» («Never say never»)  
*Комментарий: В 1971 году Шон Коннери поклялся, что никогда больше не сыграет роль Бонда. Но через 12 лет он свое слово нарушил.*

№ 9: Гладиаторские бои.

№ 10: Наполеон.

№ 11: Венский вальс.



# Заработать на солнце



## ПРОИЗВОДСТВО СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИИ 2016 <sup>Watt</sup>

	Германия	18,341,404,047
	Италия	9,445,821,803
	Япония	3,631,403,969
	США	3,243,362,849
	Испания	3,155,342,231
	Китай	2,216,921,727
	Франция	1,903,827,472
	Чехия	1,447,644,365
	Бельгия	1,344,569,122
	Австралия	993,838,304

Светлана ЦВЕЧКОВСКАЯ

Во всем мире солнце дает около 1% электроэнергии, но ежегодно мощности солнечных электростанций удваиваются. В Беларуси около 40 ясных дней в году, но и этого достаточно, чтобы получать больше электричества, чем в Германии, которая установила в солнечной энергетике мировой рекорд.

Все больше компаний осознают необходимость перехода к «зеленой» энергетике и инвестируют в это немалые средства. Первопроходцем в этой области можно считать «Белоруснефть».

В декабре 2011 года компания запустила солнечную фотоэлектрическую установку в поселке Янтарный мощностью 0,01 МВт, которая стала первым производителем солнечной энергии в стране. Сегодня гелиоустановки для продавцов топлива стали трендом, солнечные панели на АЗС можно увидеть по всей стране.

В августе в Брагине крупнейшую в Беларуси солнечную электростанцию, размером с 60 футбольных полей и стоимостью 24 млн долларов, начала эксплуатировать компания velcom. Свой взгляд в сторону солнечной энергетике начали обращать не только крупные компании, но и малый бизнес. Частные электростанции уже не редкость для нашей страны.

О том, что собой представляет солнечная электростанция и как работает, рассказал директор ООО «ЛогАл-Энерго» Александр АЛЕЙНИКОВ:



— В этом году, на полтора года раньше запланированного срока, мы запустили в эксплуатацию солнечную электростанцию мощностью 2,5 МВт. Объект расположился в районе бывшего аэродрома в Щучине на площади в 5 гектаров. Идея проекта родилась совершенно случайно. Раньше мы никогда не занимались энергетикой... В начале прошлого года узнали, что на территории бывшего аэродрома в Щучине сформирован земельный участок для строительства солнечной электростанции. Это вызвало интерес. После обсуждения всех «за» и «против» в апреле 2015 года наша компания подписала инвестиционный договор на строительство с Гродненским облисполкомом. В мае 2016 года (всего за 5 месяцев) станция была возведена и подключена к энергосистеме Беларуси.

Наша электростанция состоит из множества фотоэлектрических преобразователей солнечной энергии, последовательно соединенных между собой. Неспециалисту в области солнечной энергетики более известны такие понятия, как «солнечная панель» или «солнечная батарея». При использовании солнечных батарей энергия солнца напрямую преобразуется в электрическую. Этот процесс называется фотоэлектрическим эффектом.

В нашей электростанции использованы солнечные батареи, каждая из которых состоит из 60 элементов. Каждый элемент, в свою очередь, — из двух тонких слоев (пластин) поликристаллического кремния. Всем известно, что кремний является полупроводником. Под влиянием солнечного света электроны в обоих слоях кремния начинают

движение, и между ними возникает электрический ток. Чтобы снять ток с пластин, их последовательно пропаивают тонкими полосками специально обработанной меди и выводят контакты на тыльную сторону батареи. Таким образом, «на выходе» мы имеем электрический ток. Есть одно «но»: солнечная батарея вырабатывает постоянный ток, а в энергосети Беларуси используется переменный. Эта проблема решается применением инверторов (преобразователей), которые преобразуют постоянный ток в переменный, и уже он поступает на трансформаторную подстанцию и далее в сеть.

Всю произведенную электрическую энергию мы поставляем в энергетическую систему Беларуси, поэтому потребителей у нас много, а покупателем электроэнергии является государственное РУП «Гродноэнерго».

Реализуя проект, мы опирались на опыт иностранных партнеров. В Беларуси солнечная энергетика находится на начальной стадии развития, специалистов в этой области в стране пока немного. В июне 2015 года съездили на выставку INTERSOLAR-2015 в Мюнхен, там познакомиться с новейшими технологиями и приобрели множество партнеров в области производства солнечной энергетики. Позже ездили за опытом на несколько строящихся и действующих солнечных электростанций в Польшу и Германию.

Генеральным партнером выбрали немецкую компанию ENERPARC, которая занимает второе место в мире по общей мощности построенных солнечных

# 1

за час

на Землю попадает достаточно солнечного света, чтобы обеспечить мир электричеством на год вперед

электростанций. Инженеры ENERPARC оказали неоценимую помощь в проектировании, выборе оборудования и строительстве станции. Как результат — наша СЭС полностью соответствует мировым стандартам.

Думаю, проект будет успешным, ведь законодательством Беларуси (*прим. ред.* Закон о возобновляемых источниках энергии № 203-4) гарантирован определенный повышающий коэффициент при покупке электроэнергии, произведенной в том числе солнечными электростанциями.

Функционирование нашей СЭС — это еще и экологическая составляющая: работа станции позволит на 4000 тонн сократить выбросы парниковых газов (CO<sub>2</sub>), которые образовались бы при сжигании одного из традиционных видов топлива. Возможно, будущие поколения скажут нам «спасибо» за скромный вклад в сохранение экологии.

## Комментарий



**Иван ГОМОН,**  
начальник  
филиала № 400 —  
Гродненского ОУ:

— Для покупки оборудования «ЛогАл-Энерго» было привлечено торговое финансирование иностранного банка, —

рассказывает начальник филиала № 400 — Гродненского ОУ Иван ГОМОН. — Нашему банку интересно работать с такими инновационными проектами.

С одной стороны — это реальный вклад в экологию Беларуси, и это особенно ценно в свете принятия Банком Политики корпоративной социальной ответственности, подразумевающей в том числе и ответственное отношение бизнеса к окружающей среде, с другой — поддержка малого и среднего бизнеса, создание новых рабочих мест.

Проблема вовлечения в энергосистему альтернативных источников для Беларуси, которая импортирует до 85% всех топливно-энергетических ресурсов, с каждым годом становится все более актуальной. Банк, как может, помогает ее решать.

Фраза Бенджамина Франклина «Время – деньги» уже давно нашла свое применение в современном обществе. Если у Вас есть дела поважнее, нежели стоять в очередях, ожидая возможность оплатить, к примеру, мобильную связь, – то эта информация будет особенно полезна.

**ВАЖНО:** ПДПП (постоянно действующее платежное поручение) – оплата услуг путем списания денежных средств со специального документа (разновидности платежной инструкции).

Автооплата – оплата счетов и перевод денежных средств в автоматическом режиме.

Речь пойдет о таких банковских сервисах, как ПДПП и Автооплата. Благодаря современным банковским технологиям оплачивать счета стало намного удобнее в автоматическом режиме. Своевременность, отсутствие комиссий, надежность – какие еще нужны аргументы?

Оплата платежей с помощью ПДПП и Автооплаты осуществляется по заданным клиентом условиям и может быть следующих видов:

**Периодическая оплата** – это платеж, совершаемый в указанный клиентом период (однократно, еженедельно, ежемесячно, ежегодно) и на заданную сумму. Данный вид

оплаты возможен как посредством ПДПП, так Автооплаты.

**Оплата по выставленной задолженности** – это платеж в указанный клиентом период в сумме задолженности, выставленной к оплате производителем услуг. Такая оплата доступна для ПДПП и для Автооплаты.

**Оплата по требованию** – это платеж на заданную клиентом сумму в момент снижения баланса лицевого счета (договора) ниже заданного клиентом порога. Такой вид оплаты может быть осуществлен только с помощью Автооплаты в пользу операторов связи – МТС и life:).

## В тему

### Оформление платежного поручения

1. Обратитесь в отделение банка.
2. Предъявите документ, удостоверяющий личность (паспорт гражданина РБ, паспорт иностранного гражданина, вид на жительство, удостоверение беженца).
3. Сообщите, что и когда вы хотите оплачивать:
  - для оплаты услуг ЖКХ (коммунальные услуги, электроэнергия и т.п.) – номер лицевого счета;
  - для оплаты кредита – номер кредитного договора;
  - для оплаты услуг Интернет-провайдеров – номер договора либо номер лицевого счета.
4. Укажите сроки и сумму оплаты.

### Подключение Автооплаты

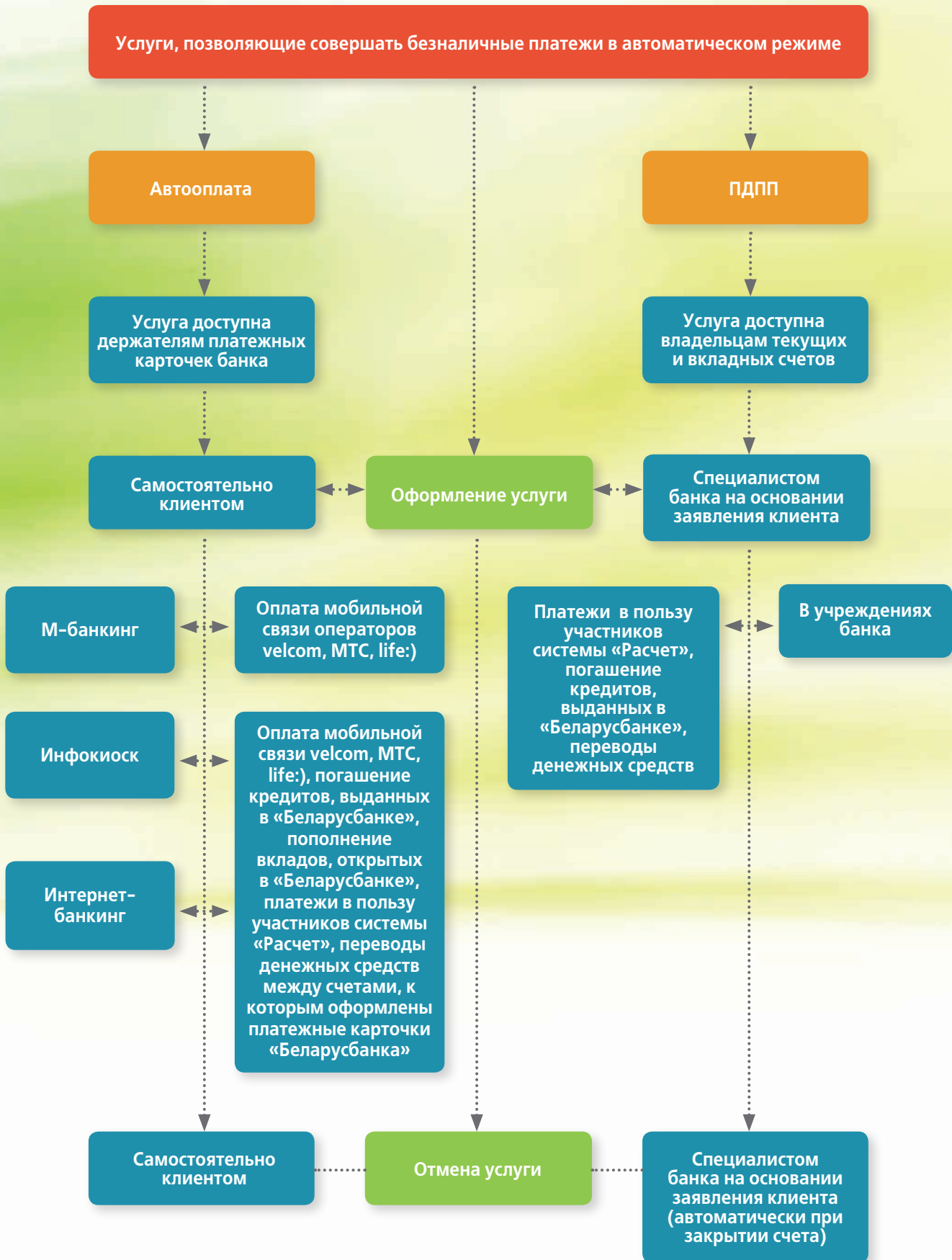
1. Зарегистрируйте услугу Автооплата с помощью инфокиоска, М-банкинга либо Интернет-банкинга, указав при необходимости:
  - получателя платежа;
  - данные для проведения платежа:
    - для коммунальных услуг, электроэнергии и т.п. – номер лицевого счета;
    - для оплаты кредита – номер кредитного договора;
    - для оплаты услуг интернет-провайдеров – номер договора либо номер лицевого счета;
    - для оплаты мобильного телефона – номер телефона;
    - для пополнения вклада – номер вклада счета, номер филиала и отделения, где он был открыт;
    - для перевода денежных средств между счетами, к которым оформлены платежные карточки «Беларусбанка», – номер и срок действия карточки и т.д.;
  - тип Автооплаты – периодическим платежом, платежом по требованию, платежом по выставленной задолженности;
  - сроки и суммы проведения оплаты.







## АВТОПЛАТА VS ПДП / О сложном ПРОсто





# ПРЕМИАЛЬНЫЙ КОМФОРТ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

Провести бизнес-встречу прямо в аэропорту, отдохнуть между рейсами самолетов, уединиться и поработать с документами в уютной обстановке — порою это так необходимо деловому человеку, ценящему каждую минуту своего времени. Все эти и многие другие привилегии доступны держателям карт Priority Pass.



Программа Priority Pass — крупнейшая в мире программа доступа в VIP- и бизнес-залы аэропортов. Держатели карточек Priority Pass, независимо от выбранной авиакомпании и класса билета, имеют возможность пользоваться любым из 600 залов повышенной комфортности в более чем 100 странах и 300 городах по всему миру.

**Оценить премиальный комфорт** Priority Pass могут клиенты «Беларусбанка». Вместе с платежными карточками в рамках пакетов услуг «Платинум» и «Премиум» выдается карта Priority Pass. Приятно отметить, что в пакет услуг «Премиум» включены 4 бесплатных посещения VIP-зала, в пакет услуг «Платинум» — 1 бесплатное посещение. За каждый последующий визит в зал повышенной комфортности взимается вознаграждение в соответствии с установленными в банке тарифами.

**Кроме того, с недавнего времени** держателям карточек Priority Pass предоставлена возможность посещения бизнес-зала Национального аэропорта «Минск». Посетители бизнес-зала Национального аэропорта «Минск» в течение двух часов до вылета могут воспользоваться следующими услугами: питание по системе «шведский стол», услуги телевидения и прессы, услуги информационного обеспечения, Wi-Fi, комната переговоров, зона отдыха и др. (перечень услуг определяется аэропортом самостоятельно и может быть изменен).

#### ВАЖНО

Для доступа в бизнес-залы, участвующие в программе Priority Pass, достаточно предъявить сотруднику зала карту Priority Pass и действующий авиабилет на международный или внутренний рейс, выполняемый в этот же день.

#### ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

##### **Нужна ли предварительная регистрация в зал отдыха?**

Будучи держателем карточки Priority Pass, Вам не нужно бронировать зал отдыха. Просто предъявите Вашу карту сотрудникам зала по прибытии. Следите за обновляемой информацией о залах отдыха на сайте [www.prioritypass.com](http://www.prioritypass.com) или в приложении для смартфона до Вашего визита, чтобы проверить часы открытия и доступные услуги зала.

##### **Где я могу найти информацию о залах отдыха?**

Подробную, постоянно обновляемую информацию о всех залах отдыха программы Вы можете найти на сайте [www.prioritypass.com/lounges](http://www.prioritypass.com/lounges) или в удобном приложении Priority Pass для смартфона, которое можете скачать в магазине приложений.

##### **Может ли кто-либо использовать мою карту Priority Pass, чтобы воспользоваться бизнес-залом в аэропорту?**

Карта Priority Pass не передается другим лицам. При посещении зала сотрудники проверят, совпадает ли имя на Вашей карте с именем на Вашем посадочном талоне, при этом Вы можете провести с собой друга или родственника в зал повышенной комфортности с взиманием вознаграждения в соответствии с установленными в банке тарифами.

## Priority Pass — это:



спокойная атмосфера для держателей членских карточек Priority Pass и их гостей



бесплатные прохладительные напитки и закуски



электронная почта, доступ в Интернет и места для переговоров



прекрасная инфраструктура для работы и отдыха



---

Текст:

Юлия ПАРЧУК

---

# «Немец» С БЕЛОРУССКИМ ГРАЖДАНСТВОМ

Эти автомобили жители Беларуси считают своими, народными, как, впрочем, и жители многих других стран. Недаром немецкий автопром славится своей надежностью и классическим подходом к дизайну. Красота в простоте? Вероятно, не только. Ежегодно на лидирующих позициях мирового рейтинга самых продаваемых авто располагаются модели производства Volkswagen Group. За 9 месяцев этого года продано около 730 тыс. моделей. В чем секрет любви автомобилистов к этому брэнду?

## Историческая справка

---

**Volkswagen** — одна из многих немецких автомобильных марок, принадлежащих концерну «Volkswagen AG». Штаб-квартира — в Вольфсбурге. Там же находится и автомузей Volkswagen.

**История концерна «Volkswagen»** началась осенью 1933 года в одном из залов отеля «Кайзерхоф» (нем. Kaiserhof) в Берлине. Собеседников было трое: Адольф Гитлер, Якоб Верлин, представитель «Daimler-Benz», и Фердинанд Порше. Гитлер выдвинул требование: создать для немецкого народа крепкий и надежный автомобиль стоимостью не более 1000 рейхсмарок. На листке бумаги Гитлер набросал эскиз, обозначил основные пункты программы и попросил назвать имя конструктора, кто будет нести ответственность за исполнение правительственного заказа. Якоб Верлин предложил кандидатуру Фердинанда Порше. Будущий автомобиль так и назвали — «Volks-Wagen» («народный автомобиль»).

---



**Сергей МИХНЕВИЧ,**  
директор импортера  
Volkswagen в Беларуси

**— Сергей Евгеньевич, как меняется покупательская способность белорусов?**

— Покупательская способность белорусов сегодня падает и на потребительском рынке в целом, и на автомобильном в частности. Это подтверждает и рост популярности финансовых программ для покупки автомобилей. У людей не хватает собственных средств, и они используют лизинг/рассрочку. Поэтому дилеры идут навстречу и разрабатывают действительно выгодные программы финансирования. У Volkswagen есть программы, которые предлагают 0% переплат. Клиенты видят в этом преимущество и активно пользуются выгодными условиями при покупке автомобилей. В первую очередь «бюджетных». Если мы говорим об автомобилях класса «премиум», то здесь в основном преобладает единовременный расчет собственными деньгами.

**— Какие прогнозы ожидают систему продаж Volkswagen в 2017 году?**

— Уже сейчас можно сказать, что состояние рынка в 2016 году в целом подтвердило наши самые пессимистичные прогнозы. Объем продаж новых автомобилей в Беларуси сократился на 40%. Предпосылок для изменения ситуации к лучшему в следующем году мы не видим, поэтому будем рады, если уровень продаж новых автомобилей в 2017 году останется на уровне 2016 года. В этом нам помогут и новые модели, которые мы ожидаем уже весной: второе поколение Volkswagen Tiguan и абсолютно новый Volkswagen Crafter. Эти новинки на нашем рынке ждут, и мы уверены, что они будут пользоваться спро-

сом. Осенью в Беларусь также вернулся Volkswagen Touareg по доступной цене, и, как показывают продажи, интерес к нему будет продолжать расти.

**— Расскажите, кто и каким образом регулирует ценовую политику на автомобили?**

— На рынке Беларуси ценовую политику на автомобили Volkswagen регулирует импортер. Он формирует закупочную цену и рекомендует дилерам оптимальную розничную. Дилер же оставляет за собой право решать: придерживаться этих рекомендаций или нет.

**— Какая модель пользуется наибольшим спросом среди потребителей?**

— Самым продаваемым автомобилем не только в линейке Volkswagen, но и в Беларуси в целом (согласно статистике БАА) уже третий год подряд является Volkswagen Polo. Летом мы продали 10 000-й автомобиль, а это значит, что на каждую тысячу жителей Беларуси приходится как минимум один Polo. Благодаря доступной цене и опциям, которые впервые появились в автомобилях В-класса, эта модель остается и сегодня самым выгодным предложением на рынке.

На втором месте по популярности находится Jetta, стильный седан С-класса. Его предпочитают клиенты, которые «выросли» из своего прежнего автомобиля, которые хотят двигаться вперед и выбирают авто под стать.

На третьем месте по объемам продаж — мощный кроссовер Volkswagen Tiguan. Это автомобиль, который уже в базовой комплектации уверенно чувствует себя и на городских дорогах, и на бездорожье, чем очень нравится активной аудитории и людям, для которых важна функциональная составляющая.

**— А какая самая дорогостоящая модель?**

— Самый дорогой автомобиль в модельном ряду — Volkswagen Multivan. Это топовая версия линейки Т6, минивен бизнес-класса, в котором невероятно удобно и в путешествиях, и в рабочей обстановке. В нем все говорит о премиальности: начиная от материалов отделки салона и до наличия различных систем помощи водителю. Компании приобретают этот

автомобиль для встреч первых лиц компании, командировок, переговоров. Благодаря системе трансформации салона он превращается в прямом смысле в офис на колесах. Для других Multivan — это идеальный автомобиль для большой семьи, в котором можно с комфортом путешествовать на любые расстояния.

**— Как говорил Генри Форд, автомобиль может быть любого цвета при условии, что он черный. Но не всегда — если это Volkswagen. Есть ли какая-нибудь особая тенденция в цветовых предпочтениях приобретаемых авто? Какая?**

— Выбор цветов сегодня очень большой, но и среди них можно выделить те, которые пользуются наибольшим спросом. В первую очередь, это бежевый цвет Titanium, который стал доступен для Polo в конце 2015 года и сразу стал популярным. Он необычный, выглядит не бюджетно и редко встречается среди конкурентов. На втором месте по популярности серебристый металлик. Я бы еще отметил оранжевый цвет соор orange, на который больше стали обращать внимание после появления в продаже версий Polo и Tiguan Allstar.

**— Можете ли вы составить примерный рейтинг самых надежных авто Volkswagen или выделить определенные модели?**

— И в гарантийный период, и после него наши автомобили, как правило, не доставляют проблем, если обслуживаются вовремя и надлежащими запасными частями и материалами. Недавно мы анализировали опыт эксплуатации нескольких десятков автомобилей Polo в организации «Белтаможсервис». Сегодня этим автомобилям 2 – 3 года, ежегодно они проезжают по 150 – 200 тыс. км. А в них проводится только техническое обслуживание с заменой расходных материалов (фильтры, масла оригинальные). Плюс к этому на нескольких (не на всех!) автомобилях заменены ступичные подшипники при пробеге более 150 тыс. км. И все.

То же самое можно сказать и о коммерческой технике. Самые популярные модели Volkswagen Caddy и семейство Т5 вызывают минимум



неплановых обращений на сервис. Все это говорит о надежности при условии правильного отношения владельца к своему автомобилю.

**— Слышала о вашей подготовительной базе. Привлекла внимание «Школа Амарок», которая позволяет перейти на «ты» с немецким пикапом. Позиционируется она как цикл занятий для настоящих и будущих клиентов, партнеров и журналистов, организованный официальным импортером немецкого брэнда. Насколько необходимы эти занятия? Часть какой аудитории проявляет наибольший интерес? Является ли создание данной обучающей программы частью рекламной кампании пикапа?**

— Да, такая школа существовала несколько лет назад для индивидуальных и корпоративных клиентов, которые купили или планировали купить Volkswagen Amarok. Мы обучали и сотрудников нюансам вождения автомобиля во внедорожных условиях. Сегодня мы продолжаем проводить обучение, но уже по тем направлениям, которые необходимы нашим клиентам в связи со спецификой их деятельности. Например, недавно провели обучение по экономичному вождению для организаций. Этим занимается Академия Volkswagen – учебный центр импортера, который обучает по нашим стандартам клиентов и сотрудников дилерской сети не только в Беларуси, но и в странах СНГ. Мы не рассматриваем обучение как рекламную кампанию, для нас это инструмент формирования лояльности и поддержания долгосрочных партнерских отношений с нашими клиентами.

**— Крупнейшие мировые корпорации, в числе которых находится и Volkswagen, рассматривают КСО как фундамент своих действий. Компании с мировым именем осознают, что сегодня недостаточно быть просто успешным в сфере финансов, важно осознавать свою ответственность перед сотрудниками, коллегами, клиентами, обществом за**

**сохранность окружающей среды. Как вы можете прокомментировать ситуацию, что в дизельных автомобилях Volkswagen выбросы в 40 раз превышали заявленные по документам? Ведь в автомобилях был установлен программный продукт, занижающий фактический объем вредных выбросов в атмосферу, что обнаружили даже не государственные контрольные органы, а общественная организация. Кто отвечал за эти разработки?**

— Мы относимся к сбытовой части Volkswagen и не имеем контактов с теми подразделениями, которые занимаются разработкой автомобилей. Поэтому нам сложно судить, кто именно за них отвечал.

По поводу данных о выбросах в первую очередь следует отметить, что

цифры, заявляемые в документах, получают на стендах. Причем по стандартной методике, которая разрабатывается и утверждается государственными органами, чтобы было корректное сравнение разных автомобилей в сопоставимых условиях. Но эти данные, в принципе, не могут совпадать с реальными, поскольку в реальных условиях эксплуатации слишком много факторов, влияющих на расход топлива и, как следствие, на выбросы в атмосферу. Например, если ехать на работу по одному и тому же маршруту в сухую и влажную погоду, то расход топлива (выбросы) будет разным, не говоря даже о таких факторах, как светофоры, пешеходы, транспортный поток, уклоны дороги, манера езды, зависящая от настроения, и т.п.

К слову, сегодня и журналисты, и изготовители, и владельцы автомобилей недовольны стандартной методикой определения расхо-

## Справка PRO

Нередко во многих СМИ эксперты оценивают определенную линейку автомобилей. В данном случае приведен пример «бюджетных» экономичных авто примерно из одной ценовой категории. Машины сравнивали по стандартным критериям: рабочее место водителя, салон, ходовые качества, комфорт, приспособленность к нашим дорогам. Выигрывает, безусловно, Volkswagen Polo. Удивило, что на втором месте оказалась LADA Vesta. Этот «универсал повышенной проходимости», собранный в Ижевске, долго обсуждался на постсоветском пространстве. Действительно, удачное детище АвтоВАЗА, которое уже заметно приглянулось некоторым автолюбителям, но так и не избавилось от ненависти другой части аудитории. Изменить бы название брэнда, тогда, возможно, и плохих ассоциаций меньше бы возникало.





да топлива, которая мало соответствует реальным скоростным и нагрузочным режимам эксплуатации. Поэтому сегодня в Евросоюзе готовится к внедрению принципиально новая методика.

И последнее. Независимые крупные СМИ разрабатывают и применяют в сравнительных тестах автомобилей собственные методики, основанные на реальных дорожных маршрутах. Если посмотреть на результаты таких сравнительных тестов, то Volkswagen всегда в лидерах по расходу топлива и выбросам. См., например, Auto Motor und Sport (Германия), АВТОРЕВЮ (Россия; сравнительные тесты проводят профессиональные испытатели) и т.п.

#### — Как вы считаете, за каким автомобилем будущее?

— В этом году на международном парижском автосалоне Volkswagen показал, каким будет его будущее. На выставке был представлен первый электромобиль бренда, подготовленный для беспилотного вождения. На одной зарядке он может проехать расстояние в 600 км, и это, безусловно, прорыв. Пока это только концепт, который получил название Volkswagen I.D., но уже к 2020 году

он будет выпускаться серийно, а начиная с 2025 года — серийно с системой беспилотного вождения. Автомобиль будет открываться и приводиться в движение с помощью смартфона. Идея в том, что «у каждого есть свой персональный I.D.», который подразумевает и индивидуальные настройки сиденья, климат-контроля, любимой радиостанции и плей-листа, громкости, навигации и т.д. На основе модели I.D. планируется разработать 30 электромобилей к 2025 году. Уже сегодня Volkswagen массово выпускает e-Golf, а в сентябре был представлен первый коммерческий электромобиль e-Crafter, который встретится со своим первым владельцем уже в 2017 году.

#### — Очень интересными показались ваши рекламные баталии с марками автомобилей LADA, HYUNDAI, FORD, AUDI. Можно ли назвать такую рекламу запланированной? Ведь в сравнении с другими марками автомобилей своей ценовой категории Volkswagen Polo уверенно держит лидирующую позицию.

— Мы не планируем рекламные баталии. В своих сообщениях ста-

раемся донести до аудитории преимущества и выгоды приобретения наших автомобилей. Так как сегодня особенно популярны финансовые продукты — нередко именно они становятся главным акцентом в наших рекламных кампаниях.

#### — Поделитесь планами на будущее.

— В ближайшее время начнется старт продаж заряженной версии Volkswagen Polo GT. Это автомобиль, который отличается ярким характером, отличной динамикой, стилем и индивидуальностью. В линейке Polo уже есть яркая версия Allstar, но именно такой «зажигалки», как GT, модельному ряду и не хватало. Кроме этого, уже к концу года ожидаем прибытие первых экземпляров нового Tiguan, продажи которого начнутся весной. Тогда же к нам придет и абсолютно новый Crafter.

И, конечно, у нас есть желание привезти в Беларусь первый электромобиль. Сейчас на уровне правительства как раз обсуждается программа по стимулированию ввоза и реализации электромобилей, уже сегодня обнулена таможенная пошлина, поэтому мы будем обсуждать этот вопрос с заводом.



**Константин БОРОДИЧ,**  
руководитель направления  
корпоративных продаж  
группы Volkswagen

**— Много ли у вас корпоративных клиентов?**

— За последние три года более 3,5 тыс. организаций приобрели автомобили Volkswagen. Среди них есть и государственные компании, и компании негосударственного сектора. Самыми крупными клиентами являются «Беларусбанк», который приобретает и автомобили для инкассации, и небронированные авто, «Евроторг» (более 300 автомобилей, в основном для сервиса доставки), «Беларускалий», «Белгосстрах», «Беларуснефть», компания ЕКТ и другие. Видя такое многообразие сфер деятельности, можно с уверенностью сказать, что наши автомобили востребованы в разных сегментах бизнеса.

**— Константин, линейку каких моделей «народных автомобилей» предпочитают ваши корпоративные клиенты?**

— Так как наши клиенты занимаются абсолютно разным бизнесом, мы подбираем автомобиль под их нужды. Поэтому, так или иначе, востребованы все модели. В случае с компаниями «Беларусбанк» и «Евроторг» — это преимущественно Volkswagen Caddy. «Беларускалию» нужны грузовые автомобили на базе Volkswagen Crafter, бортовые тентованные модели Transporter, а также 10-местные автобусы для транспортировки людей на базе Caravelle. У Volkswagen Multivan тоже есть свой клиент — это крупные и средние компании, которые ценят комфорт бизнес-класса. На таком автомобиле, как правило, встречаются партнеров, возят делегации, отправляются в командировки.

Если же смотреть на объем продаж, то лидером остается Caddy.

**— А каким образом испытывается степень защиты бронированных автомобилей?**

— Компания, которая занимается бронированием, получает сертификат соответствия бронезащиты согласно СТБ 51.3.01-96 на каждый тип автомобиля. Для это-

го проводятся испытания на прочность сварных швов, брони и т.д. Компания изготавливает отдельные элементы бронезащиты автомобиля, на который поступил заказ, в зависимости от класса, затем производятся испытания элементов (так называемый «отстрел» образцов). Оружие тоже должно соответствовать заданному классу стойкости. После успешного прохождения испытания выдается протокол испытаний сроком на 2 года. На его основании компания получает разрешение на производство готовых изделий соответствующего класса стойкости к стрелковому оружию.

**— На соревновании водителей ОАО «АСБ Беларусбанк» на тест-драйв вы предоставляли новенький Volkswagen Caddy. Увеличились ли продажи после вашей акции?**

— Мы не рассматриваем такие мероприятия как сбытовые акции и нередко проводим обучение для клиентов, но если клиент решит организовать что-то подобное — мы с радостью поддержим. Как, собственно, и было в случае с предоставлением автомобиля на тест-драйв в «Беларусбанк». Нам приятно оказать поддержку и получить обратную связь по продукту.

**Мнение в тему**

Volkswagen Caddy очень экономичный автомобиль. Затраты на техобслуживание совершенно минимальные. Проехал всего около 200 000 км — менялись сугубо мелкие детали. Пустяки, которые себе может позволить любой житель нашей страны. Возможно, долговечность машин зависит и от того, кто ее эксплуатирует. Сервис обычно посещаю один раз в год. Проводятся стандартные процедуры: замена масла, фильтров. Причем затраты на обслуживание автомобиля можно сократить раза в два, если не посещать фирменные станции Volkswagen. По отношению «цена-качество» — машина хорошая. (Павел, банковский водитель).







**Александр ЛАСТОВСКИЙ,**  
начальник отдела информации  
и общественных связей  
ГУВД Мингорисполкома,  
автор популярного  
проекта «Перехват»



**— Александр, на каком автомобиле вы ездите?**

— Volkswagen Golf 5, 2008 года выпуска, 1.6 бензин, 5 МКПП, модель в базовой комплектации.

**— Почему выбрали именно это авто?**

— Выбирал по критериям: практичность, простота, качество. Для меня все они сошлись воедино. Долго подбирал авто, пока не предложили в салоне взять новое. Значимых поломок до сих пор не было. До этого машина была б/у, поэтому не знал, какво это – новый автомобиль. При выборе «железного коня» для меня важ-

**СПРАВКА**  
По данным газеты «Le Soir», среди автомобилей «Euro 5» самые «грязные» – Renault, Land Rover, Hyundai, Opel и Nissan. Лучшие в этой категории – Seat, Honda, BMW, Ford и Peugeot. Наиболее «грязные» в «Euro 6» – Fiat и Suzuki, в то время как Volkswagen и и Audi названы лучшими.

на его надежность, так как в авто не сильно разбираюсь и серьезную поломку сам устранить не могу – нет ни времени, ни достаточных познаний.

**— Как вы можете охарактеризовать систему безопасности автомобилей Volkswagen?**

— Надежный и удобный автомобиль. Кажущая простота про-

думана на самом деле до мелочей. Все познается в сравнении: на дальних поездках мое авто ведет себя изумительно, никакой усталости не ощущается.

**— Принято считать, что самым безопасным автомобилем является VOLVO. Так ли это? На ваш взгляд, какое место по безопасности занимают автомобили Volkswagen?**

— Сравнить не могу, так как не приходилось бывать в краш-тестовых ситуациях. Однако скажу: мой автомобиль очень устойчив на дороге, послушен, но своенравен. Уверен, что он меня не подведет в случае беды.

**— Как вы думаете, Volkswagen действительно заслуживает права называться народным автомобилем или мы привыкли так считать?**

— Volkswagen был, остается и будет поистине народным! Да, на смену старым принципам изготовления приходят новые материалы, новые технологии, что в некоторой степени делает нас более уязвленными, но надежность при этом возрастает! Может, новые модели авто менее долговременны, но более экономичны и надежны.







# Завтра для чемпиона

Создать сенсацию на фоне допинговых скандалов нынешнего года представлялось делом нереальным. А после невнятного выступления олимпийской сборной Беларуси в Рио-де-Жанейро болельщики, казалось, и вовсе променяют большой спорт на тараканьи бега. И все же поразить публику удалось. Причем сделали это те, для кого занятия спортом сами по себе – в некотором смысле поступок героический. На Паралимпиаде в Рио наша сборная показала отличный результат: из 21 спортсмена 19 вышли в финал, завоевав восемь золотых и две бронзовые медали и обеспечив команде место в двадцатке сильнейших. 6 наград высшей пробы и одна бронза – на личном счету пловца Игоря БОКОГО. О том, что мотивирует спортсменов с ограничениями, нужно ли им особое отношение и кто «поджигает» чемпиона, в его интервью для нашего журнала.

Текст: Оксана ДАВЫДЕНКО

**— Если позволите, начну с не слишком приятного, наверное, вопроса, чтобы сразу определиться с терминами. Триумфатор Паралимпиады, рекордсмен Паралимпийских игр — звучит отлично, паралимпиец — тоже неплохо. А из определений «инвалид» и «человек с ограниченными возможностями» — что предпочтительнее?**

— Я к этому отношусь спокойно. Разумеется, если в самом обращении нет негатива. Это сразу чувствуется. В конце концов, я занимаюсь любимым делом, это самое главное. А как будут называть — не столь важно.

**— И когда о вас говорят «необычный» чемпион, это не режет слух?**

— Людям свойственно давать чему-то и кому-то определения.

**— Когда переходили из обычного спорта в спорт с ограничениями, больше расстраивались из-за здоровья или радовались, что есть возможность остаться в плавании?**

— Было смешанное чувство. Проблемы, понятное дело, расстраивали. Но в то же время я постарался найти позитив. К тому моменту зрение перестало ухудшаться, и это была приятная новость. И то, что я смог продолжить заниматься спортом, очень поддержало.

**— После Паралимпиады в Рио вас узнают больше?**

— Я особенных перемен не заметил, но моя девушка говорит, что чаще. *(Улыбается.)*

Когда приезжаю с соревнований, конечно,

чувствую повышенное внимание. В остальном все так же, по-старому. Я не очень люблю эти дни, когда «разрывают на части». Терплю. И радуюсь, когда все становится на свои места.

**— Какая награда из всех завоеванных для вас ценнее всего?**

— Бронзовая медаль за третье место брассом. Потому что этот вид плавания мне не очень дается. И я приложил много усилий, чтобы у меня хоть как-то что-то начало получаться. В Лондоне четыре года назад я занял седьмое место на этой дистанции. Сейчас уже поднялся на пьедестал. И для меня лично это огромный прорыв, за что очень благодарен тренеру Геннадию Алексеевичу Вишнякову.

**— процитирую одно из ваших интервью после Олимпиады в Лондоне: «Меня больше всего впечатлило то, что у тех, заграничных людей паралимпийские соревнования вызывают не меньший интерес, чем те, которые проводятся среди здоровых людей. Трибуны всегда были переполнены, не смолкали бурные аплодисменты... У нас такого внимания, к сожалению, нет». С того времени что-то поменялось?**

— Для нашей страны паралимпийское движение — довольно новое и непривычное явление. Со стороны правительства делается все для его поддержки и развития. С каждым годом отношение все лучше, могу судить по себе.



## ЛЮДЯМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ НЕ НУЖНО ОСОБЕННОГО ОТНОШЕНИЯ. НУЖНО ОБЫЧНОЕ.

Людам с ограниченными возможностями не нужно особенного отношения. Нужно обычное. Я сам, возможно, не понимал многих вещей, потому что рос в обычной среде. Учился в обычной школе. Только с рекомендацией: «первая парта, средний ряд».

Помню, когда выехал на первые соревнования для спортсменов с ограниченными возможностями, иногда ловил себя на мысли, что было даже страшно представить, что пережил человек с той или иной травмой. А пообщавшись со многими ребятами, совершенно забывал про их особенности. Они простые, искренние, открытые. Так что всем стоит помнить, как бы человек ни выглядел, он остается человеком.

**— В пределах Беларуси вы побеждали и среди спортсменов без ограничений. Знаю, что пробовали выступать так и на международном уровне, но возникла угроза для здоровья. Вас не задевает необходимость сравнения?**

— Ее, собственно, нет. Это мое желание. Я могу выполнять работу, которую выполняют обычные спортсмены. Но она для меня небезопасна. И мы выбрали более щадящий вариант тренировок, с которым результаты растут медленнее, зато риск для здоровья минимизирован. В следующем году состоится чемпионат мира, где я поплыву с обычными спортсменами. Надеюсь побороться за полуфинал.

**— Вам поступали предложения о смене гражданства и, соответственно, сборной. Не соглашаетесь из-за патриотизма?**

### ДОСЬЕ

ИГОРЬ БОКИЙ — 11-кратный паралимпийский чемпион, многократный чемпион мира и Европы. Мастер спорта Республики Беларусь международного класса. Обладатель семи действующих мировых рекордов в паралимпийском плавании в 50-метровом бассейне в категории S13: 50 м, 100 м и 400 м вольным стилем, 50 м и 100 м на спине, 200 м комплекс и 100 м баттерфляем. Выступая за Беларусь на летних Паралимпийских играх 2012 года в Лондоне, выиграл 6 медалей: 5 золотых и 1 серебряную. На летних Паралимпийских играх 2016 года в Рио-де-Жанейро — 6 золотых и 1 бронзовая медаль. Почетный гражданин города Бобруйска.

— Да, я патриот. Я люблю свою страну и не хочу выступать за какую-то другую.

**— На определенном этапе родители пытались отговорить вас от занятий плаванием. На вас, вообще, легко оказать давление?**

— Как говорит папа, я «упартый». Если хочу чего-то, стараюсь идти до конца.

**— Насколько я знаю, вы учитесь в БГУ на заочном отделении факультета «Бизнес и менеджмент технологий». Почему не в университете физкультуры?**

— Я решил, что в моей жизни должно быть что-то помимо спорта. Образование в БГУФК я всегда смогу получить. Сейчас перевелся на юридический факультет. Было непросто совмещать тренировки и занятия в университете. Иногда, чтобы сдать зачет или экзамен, приходилось много ездить по всему городу, потому что многие преподаватели были с других факультетов и даже из других вузов. На юридическом есть свой корпус и свои преподаватели, все проще.

**— Несомненно, ваши достижения мотивируют. Не думали по примеру некоторых спортсменов организовать спортивную школу или «именные» соревнования?**

— У нас в Бобруйске проходили соревнования городского масштаба на призы под моим именем. А по поводу школы... Пока надо выступать. Плавать, пока плывется. О школе и прочем буду думать по завершении спортивной карьеры. Успеть все сложно.

**— Не многие ваши ровесники могут похвастаться тем, что о них уже есть статья в Википедии. Через несколько лет, что бы вы хотели в ней прочитать?**

— Мне и так все нравится. Пусть останется про спорт. Честно говоря, для меня это неважно.

**— На что потратили призовые в 2012 году и на что планируете потратить сейчас?**

— Тогда деньги пошли на жилье. Купили квартиру в Минске, чтобы я мог сам добираться до бассейна. Сейчас планов никаких нет. В первую очередь хочу помочь родителям. Они строят дом. Строят свою мечту, если можно так сказать. Вот им буду помогать.

**— Ваш папа в одном из интервью сказал, что вас отдали в спорт, чтобы сделать чемпионом. Как стимулировали?**

— Когда по телевизору показывали соревнования, папа всегда твердил, что там должен быть я. После каких-то побед дарил подарки, о которых я мечтал. Конечно, в пределах разумного. Но всегда поощрял. Он тоже занимался разными видами спорта, в том числе плаванием. Были неплохие достижения, но время было сложнее, поэтому серьезно сосредоточиться на спорте не получилось.



**— Кто для вас является авторитетом, ориентиром в жизни, спорте?**

— Только родители. Во всем.

**— Знаю, что когда-то вы мечтали познакомиться со спортивной легендой Майклом Фелпсом. Мечта до сих пор актуальна?**

— Было бы здорово с ним познакомиться, но хочется, чтобы к этому моменту у меня было чем похвалиться.

**— То есть чтобы он захотел взять у вас автограф?**

— Ну, это уже как жизнь сложится. *(Смеется.)*

**— Наверняка многие паралимпийцы по показаниям употребляют медпрепараты. А есть ли на Паралимпиаде проверка на допинг?**

— Конечно, в Рио у меня брали пробы 4 раза. Всех отслеживают. Здесь мы совершенно на равных с обычными спортсменами.

**— Как лично вы относитесь к допинговому скандалу этого года?**

— Когда российскую паралимпийскую сборную не допустили к участию в Играх, по-моему, это было слишком жестоко. Они просто забрали цель, мечту у людей, которые шли к ней 4 года. Для некоторых это была последняя возможность выступить на соревнованиях такого уровня.

— Вся наша команда очень сочувствовала россиянам.

**— Если бы вам предложили нести флаг, согласились бы?**

— Я отдыхал перед стартом соревнований и даже не был на открытии, поэтому в сослагательном наклонении говорить не хочу.

**— А как вы оцениваете уровень организации Олимпиады в Рио? У многих спортсменов из нашей олимпийской сборной он вызвал массу нареканий...**

— Организация была неплохая. Питание действительно немного подкачало. Но в целом все было очень здорово и приятно, что организаторы и просто люди всегда готовы были помочь при малейшей проблеме.

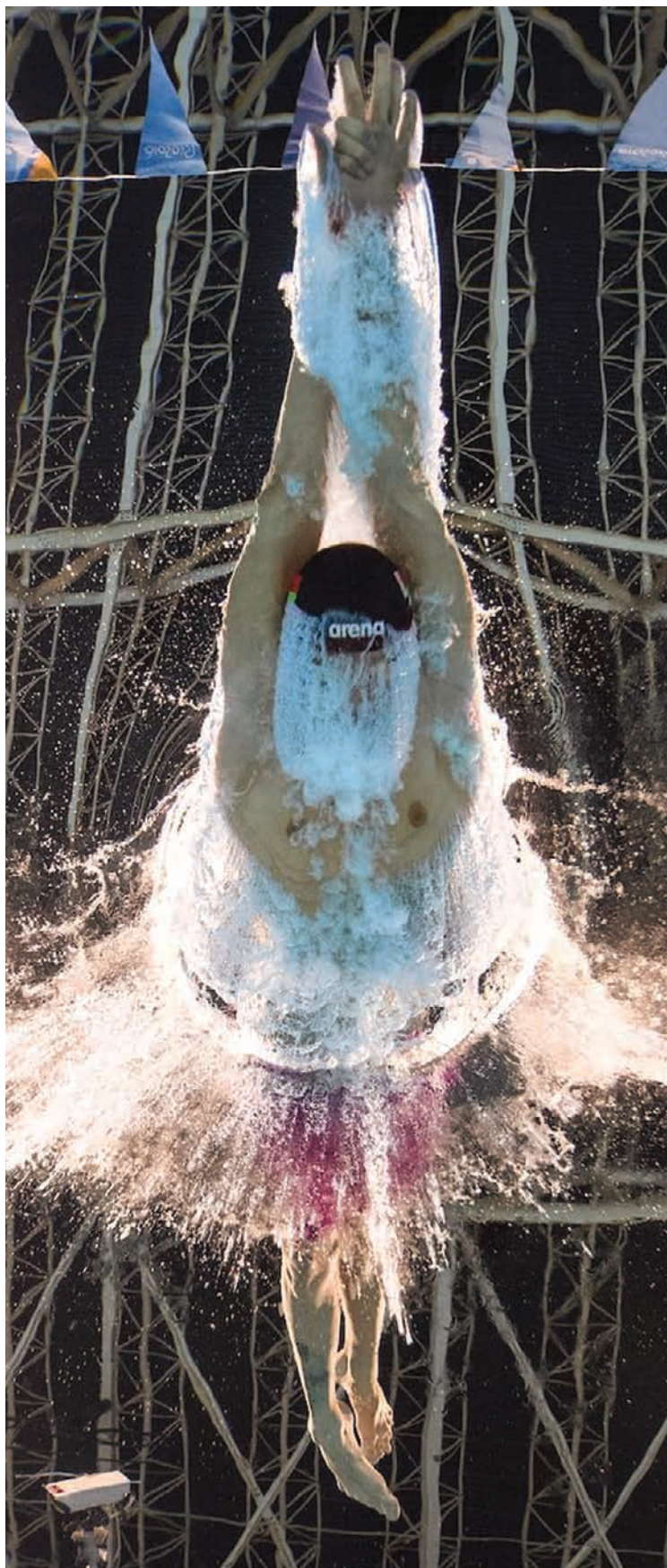
**— Ваш младший брат тоже занимается плаванием. Как успехи?**

— Да, он занимается плаванием под руководством Надежды Юрьевны Поздняковой, которая тренировала меня до мастера спорта. И она говорит, что брат превосходит мои результаты в его возрасте, так что смена «поджимает».

**— Что вы советуете ему как многократный чемпион?**

— Безусловно, что-то подсказываю по технике и часто повторяю, чтобы меньше времени уделял компьютеру.

— А мотивацией занимается отец. Ему уже удалось вырастить одного олимпийского чемпиона, поэтому опыт есть.





“

*Простите, но я не хочу быть императором. Это не моя профессия. Я не хочу кем-то править и кого-то завоевывать. Я бы хотел помогать всем, кому только можно, — евреям, христианам, черным и белым. Мы все хотим помогать друг другу, мы так устроены. Хотим жить счастьем других, не их страданиями. Мы не хотим ненавидеть или презирать друг друга. В этом мире есть место для всех, земля богата и может прокормить каждого. Дорога жизни свободна и прекрасна, но мы сбились с пути. Жадность отравила души людей, наполнила мир ненавистью, заставила нас страдать и вызвала кровопролитие. Мы набрали скорость, но замкнулись в себе. Машины дают изобилие, оставляя в нужде. Наше знание сделало нас циничными, а наш ум сделался жестким и злым. Мы слишком много думаем и слишком мало чувствуем: больше, чем машины, нам нужна человечность, больше, чем ум, нам нужна доброта.* ”

Чарли ЧАПЛИН

# ГРУСТНЫЕ ИСТОРИИ ВЕСЕЛОГО ЧЕЛОВЕКА: КАК СПАСТИ ХРУСТАЛЬНУЮ ДЕВОЧКУ, УГОДИТЬ АНГЛИЙСКОМУ ЮМОРУ И ПОМОЧЬ ТАЛАНТУ

---

Текст и фото: Юлия ПАРЧУК

---

У меня всегда вызывали странные эмоции комические персонажи. Когда на сцене цирка появлялся клоун, зачастую было не так уж и смешно. Главное, детям нравится, да и многие взрослые в восторге. Но в этот момент мало кому приходило в голову, о чем может грустить человек с улыбкой. Думаю, мой герой заслуживает особого внимания.

Безумно хочется, чтобы эти «истории» нашли своего читателя, который не просто склонен к сочувствию и сопереживанию, но и готов как-то помочь.

Вадик РАКЕТА, под таким именем выступает самый топовый и эпатажный шоумен нашей страны, делая многих детей немного счастливее.



**— Вадим, хотелось бы узнать — почему все же «Ракета»?**

— Потому что «energy». Я не сплю. Работаю 25 часов, жена в шоке. Детей я практически не вижу. В этом, конечно, проблема. Мне хочется сделать что-то особенное для детей. Такого, чего нет в Беларуси.

**— Изю дня в день вы веселите деток и передаете им свою положительную энергетику. Расскажите, как рождаются ваши шоу-программы?**

— Самое главное — это идея. Я идейный товарищ. Сам все придумываю и сам же реализовываю.

**— Слышала о вашем ярчайшем выступлении в популярном британском телешоу «Britain`s got talent». Для достойного участия в полуфинале нужно было не менее \$10 тысяч, которые вам удалось собрать за 10 дней с помощью краудфандинговой платформы. Не посещали ли мысли потратить эти деньги не на выступление, а на другие нужды, например на благотворительность?**

— На самом деле сумму в 10 тысяч не собрали. Собрал я 121 миллион белорусских рублей. Брал кредиты, влезал в долги, которые сейчас выплачиваю. И делаю это для детей.

Изначально на это шоу я ехал для того, чтобы помочь одной девочке. Потому что она хрустальная. Девочка падает, ломается. Малышке почти 5 лет, и ей срочно нужна операция. Необходимо вставить телескопические штифты для того, чтобы, когда девочка будет расти, этот штифт удлинялся. Операция стоит 32 тысячи евро. Очень хотелось помочь ей. А такой вклад, как 5 тысяч, он незначительный. Сейчас по этому поводу идет флешмоб. Помогаем как финансово, так и информационно.

Идея была такая: подготовить шоу и выступить в Англии, а потом с акцией проехаться по Беларуси и собрать деньги для этого ребенка. Но учитывая, что время поджимает — я не успеваю... Поэтому пока так — кто чем может.

Хрустальная девочка приходит к нам играть, мы с ней занимаемся. Зовут ее Кира Ломейко. Она очень талантливая: красиво рисует (делает сейчас свою выставку), хорошо играет в спектаклях, поет, танцует. Удивительный ребенок, конечно.

**— О своем выступлении в британском телешоу вы говорили: «Эта история о мальчике, потерявшем родителей в автокатастрофе. Вернее, об отношении общества к нему. Это изначально социальная идея, я рассказываю свою историю: ведь я вырос сиротой и знаю, что творит общество с детьми, которые остались совершенно одни». Скажите, если буквально каждый день вы дарите детям позитив, почему на шоу решили выступить с драмой?**

— На шоу меня «обрезали» и поставили условие, что меня не хотят видеть грустным. Если вы видели само шоу, все получилось достаточно банально и просто, а той истории не получилось. Условия конкурса есть условия конкурса — я клоун. Они хотят посмеяться, драмы у них в жизни полно.

За два дня до самого выступления мне сказали: «Вадик, вместо 2 минут 30 секунд у тебя есть 1 минута 45 секунд». За два дня с воспалением легких я решал вопрос и менял конструктивно свою программу, вымолил у них еще 10 секунд. Тогда я ничего не смог сделать. Зато сейчас в своем спектакле я делаю все, как мне нужно, и ставлю именно эту историю — свою историю жизни.

В спектакле я не рисую себя каким-то слабым человеком. Я не слабый, я сильный человек. И хочу, чтобы дети, у которых есть какие-то проблемы, не распускали нюни. Чтобы они были собраннее, чтобы у них появлялась какая-то цель, чтобы они шли прямо. Только так можно чего-то достичь. И работать, работать, работать над собой. Никакие травмы, никакие потери — ничего не должно мешать. Цель поставлена, нужно к ней идти. Все.

**— В чем заключается ваша самая большая драма, о чем больше всего жалеете и что на самом деле скрывается за улыбкой?**

— Я абсолютно счастливый человек. Самое дорогое, что у меня есть, — это мои принцессы, мои доченьки. Да, у нас нет квартиры пока. Но я думаю, это приходящее-уходящее.

**— Расскажите о своей семье, детях.**

— Я женат 16 лет. У меня двое детей, Даниэла и Эмилия, 7 и 5 лет. Супруга моя — директор нашего детского центра. Не хватает времени друг на друга, это немножко выбивает из колеи. Но занимаемся мы одним делом.

**— Что вы считаете главным в воспитании детей?**

— Любовь. Любовь к людям, вера в людей. Вера в себя, любовь к себе. В жизни я понял одно: никто тебе не поможет. Никто. Да, у меня получилась такая история со сбором денег на шоу. Но я 21 год на сцене, грех, если бы не собрал этих денег. Друзья — это важно. «Не имей 100 рублей, а имей 100 друзей» — хорошая поговорка. Я имею 100 друзей, которые меня всегда поддерживают, поэтому я верю в них. Этому учу и своих детей. Конечно, доверяй, но проверяй. Однако при этом нужно оставаться человеком.

**— В одном из интервью вы сказали: «На самом деле, мне не нужен никакой пиар. Знаете, зачем я это делаю? Я хочу привлечь внимание к проблемам детей, которые в этом действительно нуждаются. Общество должно открыть глаза и протянуть им руку помощи». Знаю,**





**что в своем детском развлекательном центре каждую неделю вы проводите «День добра» бесплатно, бесплатно выступаете на некоторых мероприятиях. Возможно, планируете какой-то более масштабный благотворительный проект?**

— Да, я готовлю. Создан персональный сайт — моя страница как артиста, и будет создан сайт непосредственно для благотворительности. Мы хотим взять 40 детей, не просто детей-инвалидов, а именно талантливых. Хотим привлечь звезд, чтобы они хоть как-то помогали. Написать личные письма, скажем, Виктории Азаренко, Дарье Домрачевой... Анджелине Джоли, Брэду Питту. На каждого ребенка планируется составить видеоисторию и отобразить счета. Почему 40? Не знаю, почему 40, может, 50. Может, 100. Не знаю. Хочется хоть как-то помочь таким детям.

**— На данный момент какие организации или физические лица вас больше всего поддерживают?**

— Никто...

**— А как же деньги, которые вам удалось собрать на платформе «Улей», помогли абсолютно посторонние люди?**

— Это мои друзья. Я обращался к ним как — «одолжите мне по 1\$». Не говорил «дайте мне денег». Говорил «я готов вам вернуть». 1\$ всегда есть в кармане, правда?

**— Знаю, что вы работаете с детками, у которых особенности в развитии. Что главное при контакте с ними?**

— Наверное, любить их.

Как детьми может заниматься человек, у которого нет детей? Передо мной всегда стоял такой вопрос. Знаю очень много примеров: люди открывают детские заведения, не имея детей. Ну как они могут что-то знать, владеть какой-то информацией, когда вообще не в теме? Это непонятно.

Знаю, что у меня все получится. Я на правильной дороге, плохое дело не делаю. Воспитываю детей, учу их. Не нужно искать минусы, нужно искать плюсы. Пришел ребенок — классно. Проблема с ручками, ножками? — Садись. Давай будем брать камушки, поднимать и класть обратно. Дома они этим не занимаются. А здесь я им могу предложить что-нибудь интересное.

**— Встречались с вами недавно в редакции журнала «Вясёлка» в рамках урока по финансовой грамотности. Как вы думаете, насколько эффективны такие уроки?**

— Мой главный критерий — мои дети.

Стал замечать, что мой ребенок начал безответственно относиться к деньгам. Что делать? Учить. Конечно, в первую очередь хотелось бы научить финансовой грамотности себя. У самого проблемы с этим. Я принес им журнал «Вясёлка».

Однажды, возвращаясь домой со старшей дочерью, предложил ей зайти в магазин, на что Данка мне сказала: «Папа, нужно отложить и сэкономить». Я поинтересовался, откуда она об этом узнала. — «А в «Вясёлке» написано».

Это уже работает и это необходимо. Везде и во всем должен быть порядок, в том числе и в деньгах. Пускай наши дети знают, что деньги даются тяжелым трудом.

**— Какими банковскими продуктами вы предпочитаете пользоваться?**

— Я долгое время прожил в другой стране, и для меня была новинкой платежная карта, никогда не умел работать. Интернет-банкинг, например, тоже не пользуюсь. Потому что не понимаю. Я творческий человек, мне нужно, чтобы ко мне кто-то пришел и все объяснил, — не хватает времени сидеть и разбираться.

Я очень люблю Беларусь, я патриот. Но мне понравилось, как работают в банковской сфере в другой стране. Там специалисты ходят к клиентам. И если ты обслуживаешься в одном банке, к тебе придут раз 10, позвонят раз 10, объяснят, предложат. Для людей работают. Думаю, что скоро и у нас так будет.

**— В завершение нашего интервью что пожелаете нашим читателям?**

— Здоровья и терпения. А комплименты кому-то говорить тяжело.

Многие организуют какие-то мероприятия, но тут нужно определиться: делаете это для галочки или для того, чтобы помочь детям? Давайте расставим приоритеты.

Я 4 года потратил, чтобы сделать себе имя и провел более 8000 детских мероприятий, из них более половины были благотворительные. В детский дом я всегда приеду и никогда не откажусь. К деткам в онкологию я всегда приеду и никогда не откажусь. Но когда коммерческая организация говорит мне: «Вадик, приедь к нам, сделай нам за рекламу мероприятие» — нет, такого не будет.

Может быть, ваш проект с «Вясёлкой» станет первым звончком и примером для всех остальных. То, что «Беларусбанк» обучает финансовой грамотности, не оставляет детей в прострации, а ведет — замечательно ведь! Главное, чтобы эта программа не была краткосрочной и как-то расширялась. Возможно, в «Вясёлке» появятся какие-то вкладыши для родителей, нужно еще как-то доносить информацию.

В банке сколько сотрудников... представляете, если бы каждый хотя бы раз в день в социальных сетях выставлял информацию о своем банке и продуктах. Люди подкованнее были бы. Социальные сети — это сейчас работает.

Всем нужна помощь и поддержка. И мне без поддержки не обойтись. Нужны финансы, чтобы было качественное хорошее шоу. Не хочется делать ерунду — ерунды хватает.



Азаренко Виктория	47	Тюпанов Алексей	5	«Росгосстрах», ОАО	24
Алейников Александр	28	Фелпс Майкл	24 43	Роснано	20
Ариэли Дэн	24	Форд Генри	35	«Росэксимбанк», АО	4
Брин Сергей	20	Франклин Бенджамин	30	Славкалий	15
Баффетт Уоррен	21	Фридман Михаил	21	Тинькофф банк	10
Блумберг Майкл	21	Хорвард Рон	24	«Уралкалий», ПАО	14
Бокий Игорь	41	Цукерберг Марк	21	«ЭКСПАР», ОАО	4
Бородич Константин	38	Чаплин Чарли	45		
Верлин Якоб	34	Чубайс Анатолий		Agrium	14
Вишняков Геннадий	41	Шульц Мэри	23	APC	14
Гейтс Билл	21	Шумский Иван	16 20	Apple	20
Гитлер Адольф	34	Эйнштейн Альберт	24	Audi	37 39
Гомон Иван	29			BMW	39
Джоли Анджелина	47	АвтоВАЗ	36	Colonsay	15
Декурсель Поль	27	Агроросквіт	15	Daimler-Benz	34
Диоген	27	«Азбука-Аттикус»	24	ENERPARC	29
Домрачева Дарья	47	«АСБ Беларусбанк», ОАО	8	Fidor Bank	10
Доронкевич Виктор	5	БГУ	42	Fertimara	15
Канеман Даниэл	24	«Беларуськалий», ОАО	14, 15, 38	Fiat	39
Кант Иммануил	27	«Белвест», СООО	4	FORD	37
Кеттелл Рэймонд	22	«Белгосстрах»	38	Google	20
Кнышев Андрей	27	«Белоруснефть», ПО	28 38	Honda	39
Ковалев Михаил	5	«Белорусская калийная компания», ОАО	13, 14	HYUNDAI	37
Кудрявец Елена	13	Белсат	5	ICL	14
Кук Тим	20	«Белтаможсервис»	35	IFA	15
Ластовский Александр	39	«Гродноэнерго», РУП	29	Intrepid	15
Ломейко Кира	46	«Евроторг»	38	K+S	14
Лукашенко Александр	13	ЕвроХим	15	LADA	36
Мамут Александр	21	ЕКТ	38	Land Rover	39
Михневич Сергей	35	«Ив Сен-Лоран»	27	«Le Soir»	39
Наполеон	27	«Кайзерхоф»	24	life:)	30
Ньютон Исаак	24	«ЛогАл-Энерго», ООО	28	Mosaic	14, 15
Питт Брэд	47	Лаборатория Касперского	24	Nissan	39
Писарик Сергей	4	«МАЗ», ОАО	4	Opel	39
Позднякова Надежда	43	Миорский металлпрокатный завод	6	Peugeot	39
Порше Фердинанд	34	МТС	30	PotashCorp	14, 15
Потанин Владимир	21	НАТО	17	Renault	39
Поташёв Максим	22	Национальный аэропорт «Минск»	33	R&P Consulting	24
Ракета Вадик	45	Национальный банк	6	Seat	39
Рогожинский Юрий	16	«Регула», ООО	16	Suzuki	39
Скворчевский Юрий	21	«Результат», Интернет-агентство	24	Volkswagen	34
Тиньков Олег	10			VOLVO	39

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

**Бакиновский Д.Л.**  
**Жуковская Е.В.**  
**Гирач С.В.**  
**Гринько Л.П.**  
**Каштелян В.Л.**  
**Лагунина Е.В.**  
**Рудый И.И.**  
**Сидорский К.К.**  
**Шафранович Е.А.**

НОМЕР ПОДГОТОВЛЕН РЕДАКЦИОННЫМ ОТДЕЛОМ  
УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР  
**Евгения ЖУКОВСКАЯ**

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 11.11.2016 г.  
Бумага мелованная.  
Формат 60x84 1/8.  
Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 6,51  
Тираж 3000 экз.

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.

**Отпечатано в ООО «Аврора принт»,**  
ул. Долгобродская, 17, к. 4,  
220037, г. Минск.  
ЛП № 02330/369 от 04.09.2008 г.

# “ЗАЯВКА ДЕДУ МОРОЗУ”

## КРЕДИТ

процентная ставка — **16 % годовых** —  
при подаче заявки:

- на САЙТЕ БАНКА;
- через систему ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ;
- через ИНФОКИОСК;
- с помощью услуги М-БАНКИНГ

процентная ставка — **17 % годовых** —

- при подаче заявки в учреждении банка

❄ Срок пользования кредитом — 1 год  
❄ Без поручителей и страховок

**ВСЕГДА РЯДОМ!**

Подробности — в учреждениях  
банка и на сайте  
[www.belarusbank.by](http://www.belarusbank.by)  
Контакт-центр — 147 ❄

 **БЕЛАРУСБАНК**

УНП 100325912 · ОАО “АСБ Беларусбанк”



# ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Теперь —  
дело за малым...

ВСЕГДА РЯДОМ!

 БЕЛАРУСБАНК