

#НАСТАРТе новых перемен  
26-27



Лунная керамика: для других,  
как для себя 36-39



Правила финансов  
42-43

perspectives  
results  
orientation



№ 6 (86) 2016  
БЕЛАРУСБАНК



Игра  
на результат

# ТЕПЕРЬ В БАНКЕ ВЫ – ГЛАВНЫЙ!



## ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ С КОМФОРТОМ

ПОДКЛЮЧИТЕСЬ  
ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

ВСЕГДА РЯДОМ!

 **БЕЛАРУСБАНК**

ОАО «АСБ Беларусбанк» УНН1100325912

СОВЕРШАЙТЕ  
БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ,  
НЕ ОТРЫВАЯСЬ ОТ ДЕЛ





# СОДЕРЖАНИЕ



# 32

Хоспис: философия заботы

## 3–7 Цитаты PRO

2016  
Герои «PRO Беларусбанк»

## 8–9 PRO новости

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

## 10–11 PРавила игры

МНЕНИЕ  
Рубль завтрашнего дня.  
Прогноз ситуации с курсами валют в РБ

## 12–15 PRO золото

ЦЕННОСТИ  
Ценные замечания

## 16–19 PRO сотрудничество

ИНТЕРВЬЮ  
Давлат Юсупов:  
«Между странами не может быть любви и сострадания, есть только интерес. Все»

## 20–24 PROекция

ИГРЫ ДЛЯ БИЗНЕСА  
Играющий тренер Максим Щербина

## 25 PРедложение

ДЛЯ ЖИЗНИ  
Ваш Карт-бланш

## 26–27 PРедложение

ДЛЯ ЖИЗНИ  
На старте новых перемен

## 28–31 PRO спорт

ГОСТЬ НОМЕРА  
Андрей Стась.  
Как быть первым, если ты № 23.

## 32–35 PRO добро

КСО  
Хоспис: философия заботы

## 36–39 PRO дело

ИДЕЯ ДЛЯ ПОДАРКОВ  
Лунная керамика:  
для других, как для себя

## 40 PRO дело

ТОЛЬКО ФАКТЫ

# СОДЕРЖАНИЕ

## 36

Лунная керамика:  
для других, как  
для себя

### 42–43 PRO истории

ДЛЯ ДЕТЕЙ  
Правила финансов

### 46–47 PRO деньги

ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ  
Финансовый гороскоп

### 44–45 PRO культуру

ИСКУССТВО ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ

### 48 PRO индекс

ЛЮДИ И КОМПАНИИ,  
УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ



# ГЕРОИ «PRO Беларусбанк»

В 2016-м в журнале «PRO Беларусбанк» мы опубликовали немало интервью с яркими, харизматичными и интересными личностями. Они работают в абсолютно разных сферах: кто-то возглавляет предприятие, кто-то — собственную компанию, некоторые из них — директора структурных подразделений «Беларусбанка», некоторые — спортсмены или деятели культуры. Сегодня мы подводим своеобразную черту под шестью выпусками журнала и публикуем самые яркие цитаты наших героев. Впереди 2017-й. Дальше — больше и интереснее.





**Марат ЖИЛИНСКИЙ**  
Ректор Академии управления при Президенте Республики Беларусь



### Сфера: образование

«Реальность меняется каждую минуту, каждую секунду. Наша задача — не отстать. Не остаться в «средневековье»: тогда все вокруг будут считать нас «панамы сохи и косы». А мы не «лапотники», друзья мои! Мы — в центре Европы. Да, мы — самобытная и самодостаточная нация, которая тысячелетней историей доказала свое право на место под солнцем. Как историк и как депутат скажу: когда в большинстве европейских государств еще и речи не было про парламентаризм, у нас уже в IX—X веках было вече, на котором решались все важные вопросы».

**Наталья СОКОЛОВА**  
Исполнительный директор «Беларусбанка»



### Сфера: банки

«Если проводить аналогию, в спорте приемы, которые использует соперник, могут меняться очень быстро. Они никогда не остаются «застывшими» даже в рамках одного пула соревнований от игры к игре. В банковской деятельности происходит абсолютно то же самое. Все определяют тактика и скорость реагирования. Если кто-то из конкурентов вышел на рынок с одним продуктом, ты должен предложить другой, иначе потеряешь клиента».

**Александр ЕГОРОВ**  
Директор финансово-экономического департамента «Беларусбанка» (июль 2016-го)



### Сфера: банки

«Если говорить о ближайших перспективах, то пока их не видно. Некоторые отрасли будут «болтаться» то в «плюсе», то в «минусе», некоторые продолжат свое падение, некоторые, конечно, окажутся эффективными и развивающимися. Какие я отнес бы к последним? Это отрасли, связанные с производством и предоставлением товаров и услуг премиального сегмента, далее — отрасли, производящие товары повседневного спроса (хлеб, мясо, молоко, туалетная бумага). Вполне возможно, что начнет расти строительный бизнес, но только в том случае, если он откажется от планов о сверхдоходах, которые были раньше. Естественно, этого делать не хотят, но только потому, что еще нет понимания — кризис более затяжной, чем это кажется на первый взгляд».

**Дмитрий АСТАШЕНКО**  
Соучредитель брокерских компаний «Акция» и «Аналитик», владелец газеты «Автобизнес» и Интернет-портала АВWBY, ресторана-пивоварни «Арбат», скидочного сайта slivki.by



### Сфера: бизнес

«Я готов вкладываться в инвестиционные проекты. Но сам должен очень хорошо понимать то, во что собираюсь вложить деньги, потому что в большинстве своем шансы не слишком велики, что ты с этого заработаешь. Например, если ко мне придут с проектом по IP-телефонии, в которой после прочтения кучи литературы и поисков в Интернете я вообще ничего не пойму, вряд ли смогу вложить в нее деньги. Весь рынок сегодня инертный. Бизнес в стране зачастую создается как дело всей жизни, поэтому вариант прийти, например, на Онлайнер или другой Интернет-портал и сказать, что мы хотим купить 5% вашего сайта, отпадает. Тебе расскажут, что такая «корова» нужна самому. В действующем бизнесе очень слабое движение. У нас начинают продавать только в том случае, если уже все очень плохо. Но стоит ли тогда покупать?..»

**Сергей ПИСАРИК**  
Председатель Правления «Беларусбанка» (июль 2016-го)



### Сфера: банки

«Как мне кажется, главный вызов сегодня не только для бизнеса, но и для каждого из нас — это скорость изменений. Непонимание и неприятие этого могут приводить к отставанию, а отставание имеет свойство очень быстро накапливаться, и это приводит к плачевным результатам. Именно поэтому требования сегодняшнего дня и сегодняшней экономики — эффективность, скорость, технологичность».

**Денис КУРЬЯН**  
Бизнесмен и шоумен



### Сфера: TV и бизнес

«Существуют хронические ошибки, которые на старте допускают практически все. Например, не разделяют между собой обязанности и степень финансового участия в бизнесе. Вообще, с друзьями хорошо делать бизнес, только когда все договоренности прописаны на бумаге. «По понятиям», как это было у Березовского с Абрамовичем, сейчас построить бизнес уже сложно... У многих хромает маркетинг. На Западе действует подход: производить то, что продается. У нас наоборот: пытаются продать то, что уже произведено. Этот порочный принцип остался со времен плановой экономики СССР. Ну и красиво презентовать себя и идею за ограниченное время могут единицы».

**Артем ЛОЙКО**  
Бизнесмен



### Сфера: бизнес

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



**Мария  
ТАРАЙКОВИЧ**  
Директор УП «Скарбніца»



### Сфера: промышленность

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

**Михаил  
ГРАФСКИЙ**  
Бизнес-тренер



### Сфера: бизнес

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

**Елена  
КУДРЯВЕЦ**  
Генеральный директор  
Белорусской калийной компании



### Сфера: промышленность

«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».

**Иван  
ШУМСКИЙ**  
Сооснователь и совладелец  
компании «Регула»



### Сфера: бизнес

«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 нескольким близким людям, что собираюсь сделать, некоторые посчитали меня потенциальным «клиентом Новинок». Подчеркну, это были умные люди. Потом, конечно, извинились. Но поначалу энтузиазма не было».

**Александра  
ГЕРАСИМЕНЯ**  
Пловчиха



### Сфера: спорт

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

**Инна  
РУСАКОВИЧ**  
Директор департамента розничного  
бизнеса «Беларусбанка»



### Сфера: банки

«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».

**Максим  
ПОТАШЁВ**  
Бизнес-тренер и лучший игрок  
за всю историю элитарного  
клуба «Что? Где? Когда?»



### Сфера: бизнес

«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».

**Игорь  
БОКИЙ**  
Пловец



### Сфера: спорт

«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».

### «Беларусбанк» помог вернуть на родину уникальный экспонат



Благодаря «Беларусбанку» Дворец Румянцевых и Паскевичей в Гомеле пополнился еще одним раритетом — фотоальбомом «Homel, 1911». Городскую реликвию купили у московского коллекционера. Как подчеркнул генеральный директор дворцово-паркового ансамбля Александр Гостев, «Homel 1911» — уникальный музейный экспонат и важнейший исторический документ. Альбом, включающий 14 снимков, весит около 20 килограммов. Оформлен он просто, но, как отмечают специалисты, дорого. «Homel 1911» сделан в виде книжного блока с золотыми обрезами листов в переплете из натуральной кожи. Сотрудники музея уже занялись его тщательным исследованием. Есть предположение, что «свидетеля эпохи» могла заказать Ирина Паскевич для высокого гостя, поскольку подобные подарки вручали, как правило, людям высокого статуса. Пока также неизвестно, кто автор фотографий. К слову, их копии уже представлены на выставке во дворце. Для сотрудников и посетителей музея — это возможность лучше узнать, как выглядели дворец и парк в начале прошлого столетия.

### «Беларусбанк» приобрел реанимобиль для Гродненской областной детской клинической больницы

Гродненской областной детской клинической больнице передан новый реанимобиль, приобретенный в качестве спонсорской помощи ОАО «АСБ Беларусбанк» в ходе благотворительного социального проекта «Беларусбанк. Вектор доброты». Автомобиль скорой помощи с реанимационным оборудованием для новорожденных будет задействован для обслуживания выездной неонатальной реанимационной консультативной бригады медицинского учреждения. Она создана в 2006 году и предназначена для оказания высококвалифицированной помощи новорожденным и недоношенным детям, транспортировки их в перинатальные центры более высокого уровня области и страны. Спецавтомобиль оснащен мобильным кювезом (приспособлением с автоматической подачей кислорода и поддержанием оптимальной температуры), системой жизнеобеспечения, следящей аппаратурой с комплектацией всеми необходимыми расходными материалами и лекарственными средствами.



Как рассказал главный врач Гродненской областной детской клинической больницы Сергей Таранец, ежегодно неонатальной реанимационно-консультативной бригадой обслуживается более 1,5 тыс. вы-

зовов. Ежемесячно подобные автомобили, а их в Гродно четыре, пробегают не менее 15 тыс. км, суммарный пробег некоторых уже превысил 1 млн км. Поэтому обновление автопарка пришлось кстати.

### Конференция ОАО «АСБ Беларусбанк» прошла во Франкфурте-на-Майне

Конференция «Беларусбанк. Обеспечивая стабильность для дальнейшего роста» состоялась во Франкфурте-на-Майне. Она собрала порядка 100 участников — представителей Всемирного банка, финансовых институтов и страховых компаний из Германии, Италии, Швейцарии, Австрии, Чехии, Словении, Индии и других стран. С белорусской стороны участвовали партнеры «Беларусбанка»: концерн «Белнефтехим», ОАО «Гродно Азот», ОАО «Белорусский металлургический завод», ЗАО «Белорусская нефтяная компания», ООО «ММПЗ Групп» и другие. В ходе конференции состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании с Африканским экспортно-импортным банком, а также Меморандума о взаимопонимании со словенским SID banka. Со стороны ОАО «АСБ Беларусбанк» подпись под документами поставил заместитель Председателя Правления Александр Поливко.



### «Беларусбанк» — Генеральный партнер Минского международного Рождественского конкурса вокалистов

ОАО «АСБ Беларусбанк» выступило в роли Генерального партнера Минского международного Рождественского конкурса вокалистов, который проходил в белорусской столице с 7 по 13 декабря. В Минск приехали 120 исполнителей из 16 стран: Армении, Беларуси, Грузии, Казахстана, Канады, Китая, Кореи, Латвии, Литвы, Молдовы, Монголии, Польши, России, Турции, Узбекистана и Украины. Конкурс проходил в три тура, первые два — с концертмейстером, третий (финал) — в сопровождении оркестра. В финале конкурса участники исполнили одну из главных партий в сценах из опер классического или современного репертуара, а помогли им в этом звезды белорусского Большого театра. Участники конкурса боролись не только за основные награды — Гран-при (10 тыс. долларов), первую (8 тыс. долларов), вторую (6 тыс. долларов) и третью (4 тыс. долларов) премии, но и за приз зрительских симпатий, который вручался во второй раз. Кроме того, многие молодые артисты конкурса получили приглашения в ведущие оперные театры и компании мира.

### Карту учащегося Республики Беларусь признали лучшим продуктом для детей и молодежи в 2016 году

Продукт ОАО «АСБ Беларусбанк» «Карта учащегося» в конкурсе Global Inclusion Awards 2016 решением независимого международного жюри признан победителем в категории «Лучший продукт для детей и молодежи» («Child Friendly Banking Award»). Премиями Global Inclusion Awards награждаются банки и финансовые институты за достижения в развитии финансовой грамотности. Учитываются новые подходы к обучению детей, вовлечение социальных групп, в том чис-



ле и молодежи, в более активное взаимодействие с финансовым сектором, социализация, расширение доступа к финансовым услугам, а также поддержка предпринимательства для детей и молодежи. Конкурс проводился по инициативе международной организации Child & Youth

Finance International (CYFI), которая отмечает инновационные банковские продукты для детей, направленные на расширение доступа молодых людей к финансовой системе. В конкурсе приняли участие проекты из 60 стран, финалистами стали представители Беларуси, России, Великобритании, Польши, Грузии и Зимбабве. «Карта учащегося» — бесконтактный многофункциональный документ системы образования и может использоваться для предоставления услуг и сервисов информационными системами учреждений образо-

вания, города и республики. Например, может использоваться в качестве электронного пропуска в школу, читательского билета, идентификатора пользователя в компьютерном классе, проездного документа в городском пассажирском транспорте. Она совмещена с банковской карточкой платежной системы БЕЛКАРТ, выпускаемой ОАО «АСБ Беларусбанк», и является полноценным платежным средством на территории Республики Беларусь. Выдается детям на период обучения в учреждении общего среднего образования.





# РУБЛЬ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

Прогноз ситуации с курсами валют в Беларуси



**Максим Емельянов**

главный специалист Центра стратегического развития и экономических исследований

Традиция белорусов уделять большое внимание курсу доллара США к белорусскому рублю сформировалась еще в 90-е годы, когда курс мог держаться стабильным целый год, а потом резко вырасти втрое. К сожалению, стабильность курса в 2003—2008 годах не оказала долговременного влияния на психологию населения, поскольку за ней последовали девальвации начала 2009-го, весны—лета 2011-го, декабря 2014-го, августа 2015-го и начала 2016 года.

Сейчас ситуация с курсом доллара США беспрецедентна в истории Беларуси: после исторического максимума (22 069 BYR за 1 USD на 11.02.2016) курс снижается (до локального минимума 1,9004 BYN на 26.10.2016), т.е. белорусский рубль укрепляется в течение более чем 9 месяцев. Естественно, всех волнует вопрос: что будет с курсом доллара США дальше?

К сожалению, невозможно дать четкий и однозначный прогноз курсов, поскольку на них влияет множество труднопрогнозируемых факторов. Можно лишь говорить об определенных сценариях и их вероятности.

Наиболее вероятный «базовый сценарий» предполагает сохранение статус-кво: цены на нефть будут колебаться около 50 USD за баррель, а курс доллара США — в диапазоне 60—65 RUB за 1 USD. Это позволит Нацбанку сохранять существующие курсы, удерживая доллар между 1,9 и 2,0 BYN, а российский рубль — между 2,9 и 3,15 BYN за 100 RUB.

Возможно, необходимость пополнения золотовалютных резервов приведет к тому, что для получения кредитов Нацбанк согласится с рекомендациями МВФ и ЕФСР и проведет некоторую девальвацию белорусского рубля (до 2,1 BYN за 1 USD). Курс российского рубля в

этом случае может достигнуть 3,5 BYN за 100 RUB, что будет способствовать росту белорусского экспорта в Россию, однако для того чтобы эффект оказался значительным, такой курс должен продержаться хотя бы несколько кварталов.

Менее вероятный «негативный сценарий» означает снижение цен на нефть и падение курса российского рубля до 80 RUB за 1 USD (что уже кратковременно происходило в начале 2016 года) и даже больше. В этом случае Нацбанк окажется в трудной ситуации, когда продемонстрировать курсовую стабильность дальше невозможно. Если сохранить в этом случае курс доллара США на уровне ниже 2,0 BYN, это будет означать девальвацию российского рубля к белорусскому до 2,5 BYN за 100 RUB, а опыт второй половины 2014 года показывает, что до этого лучше не доводить.

Скорее всего, в случае развития событий по негативному сценарию Нацбанк удержит курс белорусского рубля к российскому около 3,0 BYN за 100 RUB, но осуществит девальвацию национальной валюты к доллару США до 2,4 BYN за 1 USD и даже выше. Однако этот сценарий маловероятен, для его реализации необходимо совпадение сразу нескольких негативных факторов.

## СЕЙЧАС СИТУАЦИЯ С КУРСОМ ДОЛЛАРА США БЕСПРЕЦЕДЕНТНА В ИСТОРИИ БЕЛАРУСИ: ПОСЛЕ ИСТОРИЧЕСКОГО МАКСИМУМА КУРС СНИЖАЕТСЯ В ТЕЧЕНИЕ БОЛЕЕ ЧЕМ 9 МЕСЯЦЕВ.

Наконец, еще менее вероятный «оптимистический сценарий» предполагает рост цен на нефть и связанное с ним укрепление курса российского рубля к доллару США до 50 RUB за 1 USD и ниже. Маловероятен этот сценарий не только из-за небольших шансов на рост цен на нефть, но еще и потому, что такого укрепления своей национальной валюты не допустит российский Центробанк.

Однако если этот сценарий все-таки реализуется, НБ РБ, как и в базовом сценарии, сможет сохранить доллар США в «комфортном» диапазоне 1,9—2,0 BYN, а курс российского рубля повысит до 4,0 BYN за 100 RUB, что и поддержит спокойствие белорусов, следящих за курсом доллара, и простимулирует белорусский экспорт в Россию. Снижение курса доллара ниже 1,9 BYN практически невозможно даже в оптимистическом сце-

нарии, для этого потребуются значительные изменения в подходах Нацбанка к денежно-кредитной политике.

Несколько слов о ставках по депозитам. Вот уже больше года, после принятия Декрета Президента Республики Беларусь от 11.11.2015 № 7 «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)», Нацбанк работает над изменением структуры депозитов населения, увеличивая в них долю депозитов в национальной валюте (ее минимальный размер в начале 2016 года был лишь 13%, а к концу 2016 года превысил 16%). При этом значительного оттока с депозитов не наблюдается. Таким образом, скорее всего Нацбанк продолжит снижение максимальных ставок, по которым банки привлекают валюту и белорусские рубли у населения.

Весьма вероятно, что ставки будут снижены примерно до уровня России, где 2% годовых в валюте — очень выгодное предложение. Ставки по рублевым депозитам будут снижаться вместе со ставкой рефинансирования и в ближайшем будущем несколько лет могут достигнуть 10—12% годовых. Только в случае «набега» на банки, когда вкладчики будут массово снимать свои депозиты (а вероятность это-

го снижается по мере роста доли безотзывных вкладов), Нацбанк может разрешить банкам повысить ставки. Однако это тема для отдельного исследования.

**P.S.** Несмотря на значительный товарооборот с ЕС, курс евро традиционно слабо интересует белорусов. Будет ли он стремиться к паритету (1 EUR = 1 USD) или же превысит 1,3 USD за 1 EUR, это не окажет какого-либо значительного влияния, по сути, ни на что.

**Примечание.** Подобное укрепление курса белорусского рубля к доллару США наблюдалось в ноябре 2011 — мае 2012 года (с 8850 до 8000 BYR) и в феврале — мае 2015 года (с 15 450 до 14 040 BYR). Однако оба раза за ним следовало ослабление курса, происходившее более быстрыми темпами.





# ЦЕННЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Что подарить, чтобы презент «говорил» лучше тысячи слов? Чтобы пожелание счастливого будущего было подкреплено реальным вкладом в радужные перспективы? Чтобы подарок становился ценнее с каждым днем?

Единственно верный ответ на все эти вопросы – слиток золота.

Правда, некоторые скептики считают, что «золотой век» этого драгметалла уже позади. Оптимисты, напротив, еще ждут прихода «золотых деньков». Попробуем разобраться, где в этом вопросе «золотая середина».

**Н**есмотря на то что уже к началу XX века золото перестало быть стержнем системы товарообмена, довольно долго оно оставалось «идеальной валютой»: его предложение росло примерно тем же темпом, что и мировая экономика. К 1971 году мир окончательно отказался от золотого стандарта и перешел к управляемым валютам, которые могут увеличиваться в объ-

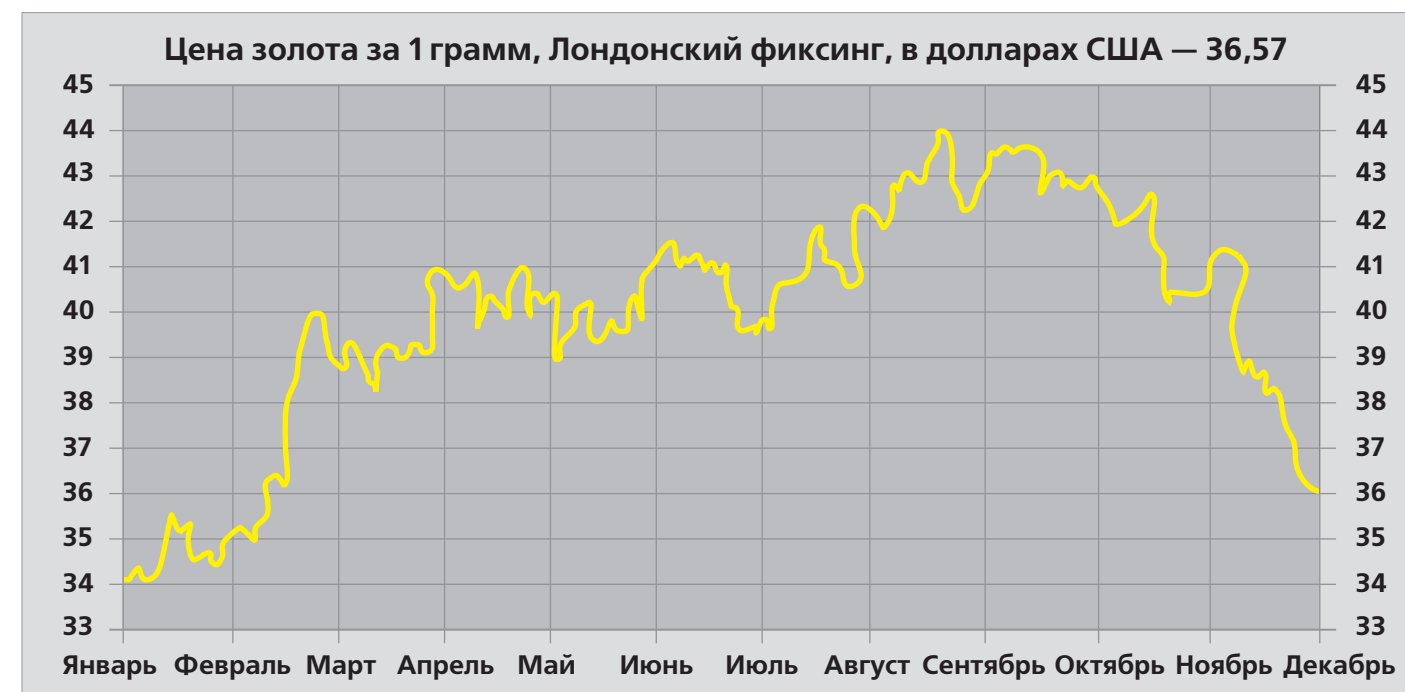
еме быстрее роста экономики. Теперь мировое богатство уже не эквивалентно мировому золотому запасу и стоимость золота определяется как стоимость обыкновенного сырьевого товара – по спросу и предложению.

Базовый спрос в 4000 т формируют ювелиры и промышленники. При ежегодной добыче около 2000 т и 3000 т, предлагаемых на продажу в виде лома, золото как биржевой товар весьма сбалансировано. Его цена, по утверждению специалистов, в большей степени растет на спекулятивном ожидании краха валют и попытке сохранить капитал.

Так, в 1976–1980 годах именно рецессия и высокая инфляция спровоцировали «бегство в золото». Тогда казалось, его цена перевалит за \$1000 за унцию. Но после подорожания с \$260 в 1976 году до \$800 за унцию в 1980-м в 1981-м цена опустилась до \$460. Лишь спустя несколько лет золото вернулось на привычный в целом тренд легкого опережения инфляции.

Сегодня ситуация сходная. Объективных причин для устойчивого роста цен на золото нет. Однако весной нынешнего года спрос на этот драгметалл в мире внезапно достиг рекордного уровня для первого квартала за всю историю наблюдений.

**ЗОЛОТЫЕ  
СЛИТКИ МОЖНО  
ПРЕДОСТАВИТЬ  
В КАЧЕСТВЕ  
ЗАЛОГОВОГО  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ИЛИ ПЕРЕДАТЬ  
ПО НАСЛЕДСТВУ.**



**ТЯЖЕЛЫЕ СЛИТКИ, ВЕСОМ 50 Г ИЛИ 100 Г, ПРОДАТЬ НАМНОГО ТРУДНЕЕ, ЧЕМ СЛИТКИ С МЕНЬШИМ ВЕСОМ. ЧЕМ ТЯЖЕЛЕЕ СЛИТОК, ТЕМ ДЕШЕВЛЕ СТОИМОСТЬ ОДНОГО ГРАММА ЗОЛОТА, ИЗ КОТОРОГО ОН СОСТОИТ.**

Инвесторы — причем от розничных до крупных — начали скупать золото, делая ставку на то, что продолжавшаяся более 5 лет коррекция, опустившая цены более чем на 40%, себя исчерпала. Приток средств в ориентированные на золото биржевые фонды взлетел почти в 15 раз по сравнению со значениями прошлого года.

Цены за три месяца выросли на 15%, оформив лучшее начало года за 16 лет. К концу года котировки «сделали передышку». Тем не менее сырьевые стратеги уловили основной посыл момента: инвесторы снова ищут в золоте защиты от экономической неопределенности и экспериментов мировых центробанков.

В пользу прогноза на повышение спроса, а значит и цены на золото говорит и то, что с уже упомянутого 1971-го доллар и другие ведущие валюты являются, по сути, «декретными деньгами», то есть

валютами, не обеспеченными золотыми резервами. Бумажный доллар ценен, пока все согласны принимать его в качестве платежного средства. Золото тоже является своего рода «декретным» сырьем, на цену которого не влияет спрос со стороны производителей ювелирных изделий. Его стоимость изменяется в зависимости от привлекательности вложений в ту или иную валюту. Когда рынки начинают сомневаться в долгосрочной судьбе евро или доллара, золото дорожает невиданными темпами.

Если же учесть, что при мировых запасах «в земле» примерно 54 000 т уже через 20 лет все золото будет добыто, а индустрия, потребляющая около 10% оборота золота, будет только наращивать потребление, через 20 лет свойства золота как товара совершенно поменяются. А его цена теоретически должна начать длительное восхождение к бесконечности.



«Беларусбанк» реализует мерные слитки драгоценных металлов — платины, золота и серебра — и аттестованные бриллианты.

Номинальный ряд слитков представлен достаточно широко — от 1 г до 1 кг. В отношении бриллиантов выбор еще более разнообразен — в зависимости от веса, вида и чистоты камня.

Все, что реализует «Беларусбанк», имеет высокое качество пробы — для золота и серебра это 999,9, для платины — 999,5. Все продаваемые мерные слитки и бриллианты обеспечены аттестатами качества изготовителя, что подтверждает их подлинность.

Так, мерные слитки произведены признанными в мире аффинажными компаниями, например Argog-Hegeus SA и Valcambi (Швейцария), ОАО «Красноярский завод цветных металлов имени В.Н. Гулидова» (Россия). Кроме того, на слитке указаны его серия и номер, клеймо производителя и аббревиатура Национального банка Республики Беларусь, что является гарантом качества.

В отношении классификации бриллиантов применяются стандарты Республики Беларусь и международный стандарт HDR. Экспертное заключение по классификации бриллианта дают эксперты Национального банка, таким образом Национальный банк выступает в роли эмитента драгоценных камней.

Узнать, где клиенту наиболее удобно купить слитки или бриллианты, а также определиться по их стоимости, можно воспользовавшись сайтом [www.belarusbank.by](http://www.belarusbank.by) или позвонив в Контакт-центр по номеру 147.

При этом надо учитывать, что на сайте представлены только цены на мерные слитки и аттестованные бриллианты. Непосредственно информацию о наличии требуемых номиналов мерных слитков или аттестованных бриллиантов можно получить, позвонив по телефону соответствующего подразделения банка.

В каталоге, представленном на Интернет-витрине ОАО «АСБ

Беларусбанк» [www.shop.asb.by](http://www.shop.asb.by), можно выбрать интересующий мерный слиток или бриллиант и зарезервировать его.

Приобрести зарезервированные мерные слитки и бриллианты можно в кассах операционного управления «Беларусбанка» в течение 5 календарных дней со следующего дня от дня оформления заказа по адресу: г. Минск, пр. Дзержинского, 18. При покупке мерных слитков и бриллиантов применяется цена, действующая на момент их оплаты покупателем в кассе ОПЕРУ.

По законодательству для идентификации клиента при совершении банковской сделки паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, понадобится только в случае крупной покупки.

При покупке слитка или бриллианта надо обратить внимание на соответствие серии и номера слитка, его массы, пробы, вида металла и наименования изготовителя с данными сертификата. Они должны совпадать.

Капсула, в которой находится бриллиант, не должна иметь повреждений, а указанные на ней качественно-цветовые характеристики должны совпадать с данными прилагаемого сертификата.

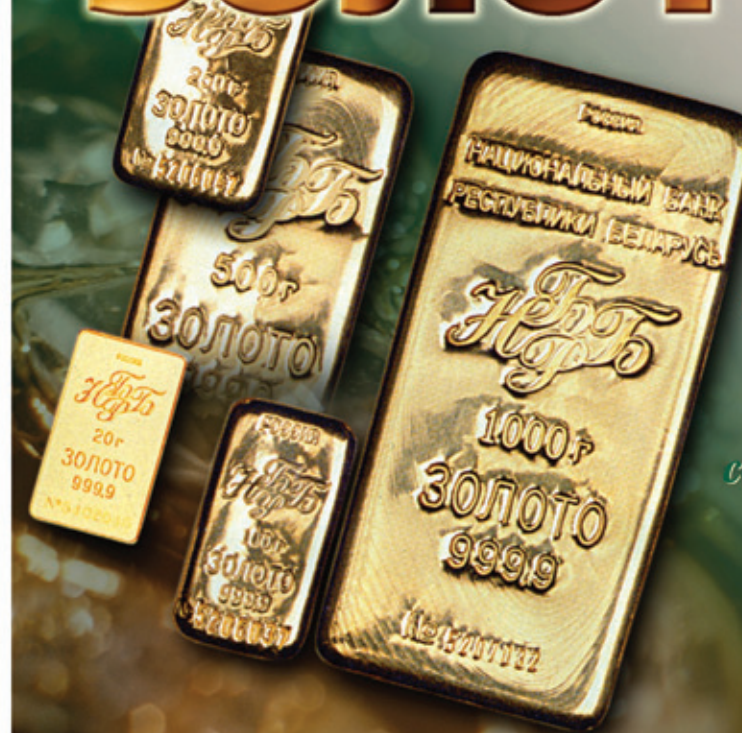
Хранить слитки следует аккуратно. В случае хотя бы небольшого повреждения слитка или царапин банк не сможет принять его обратно. В данном случае необходимо будет обращаться непосредственно к эмитенту слитка, в Национальный банк, для продажи некондиционного слитка и быть готовым к более низкой его цене выкупа. Такое правило относится и к случаю утери клиентом сертификата качества на слиток.

А вот при значительном повреждении слитка (вмятина, смятость) остается только одно — его продажа в виде лома драгоценных металлов. Ценаграмма слитка в этом случае будет в полтора и более раз ниже, чем в банке.

Бриллианты по законодательству купить у клиента может только Национальный банк.

# БРИЛЛИАНТЫ

# ЗОЛОТО



**ОАО «АСБ Беларусбанк»**  
предлагает драгоценные металлы  
и драгоценные камни  
как эффективное распоряжение  
свободными денежными средствами,  
оригинальный подарок  
и страховку от неожиданностей  
на финансовом рынке.

**Бриллианты и золото, приобретенные  
в ОАО «АСБ Беларусбанк», —  
идеальный вариант  
на все случаи жизни!**

Дополнительная информация по вопросам проведения операции в ОАО «АСБ Беларусбанк» с драгоценными камнями на территории Республики Беларусь — на сайте [WWW.belarusbank.by](http://WWW.belarusbank.by) и в учреждениях банка

Контакт-центр: 147

**ВСЕГДА РЯДОМ!**

**БЕЛАРУСБАНК**

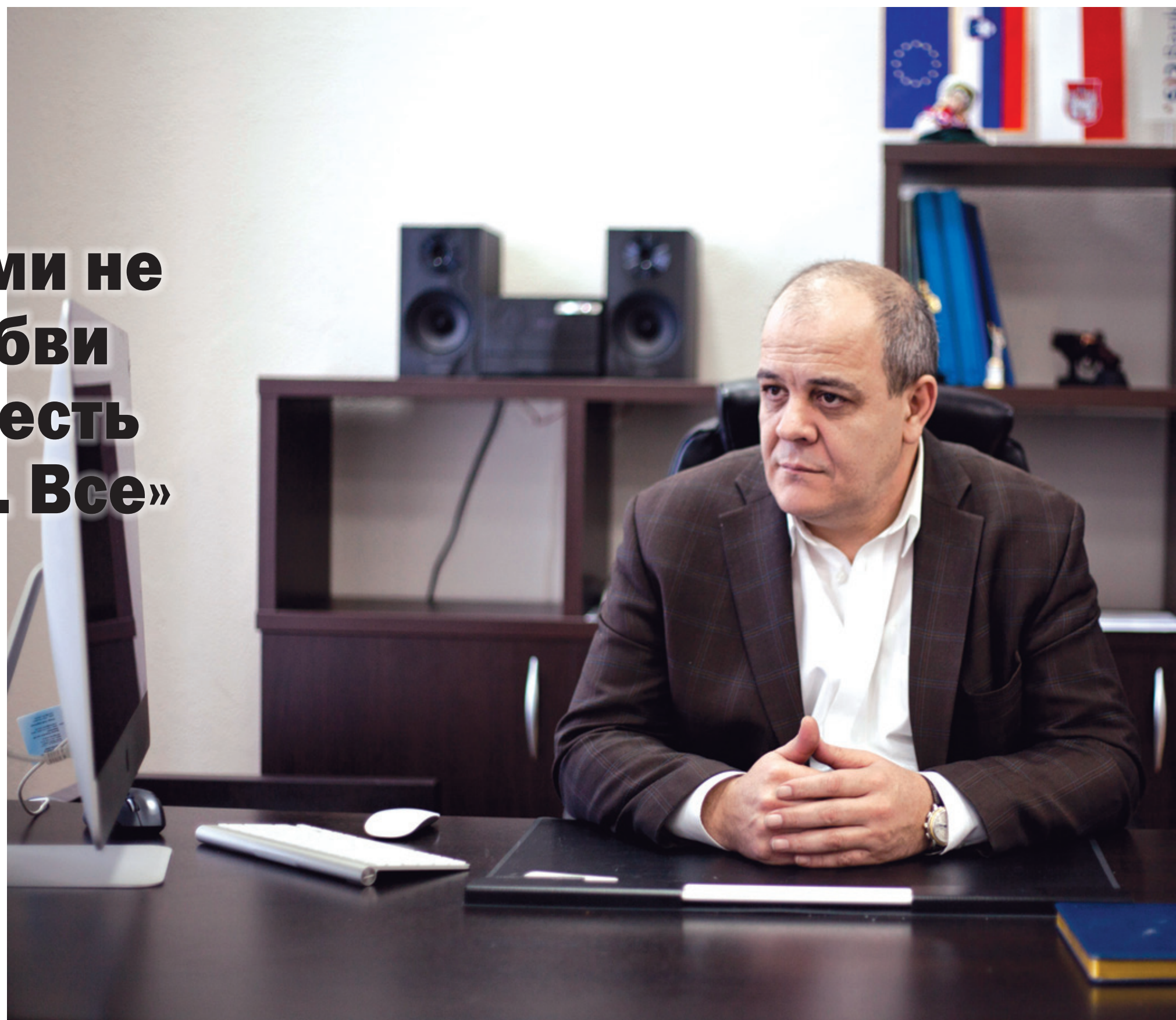


# Давлат ЮСУПОВ: «Между странами не может быть любви и сострадания, есть только интерес. Все»

Текст и фото:

Оксана МИНИНА

В уходящем году «Беларусбанк» подписал Меморандум о взаимопонимании со словенским SID banka. О том, как развиваются отношения между двумя республиками – Беларусью и Словенией, с какими проблемами приходится сталкиваться, работая на нашем рынке, и почему для нашей страны очень важно не упустить момент, когда страна-соседка находится под санкциями, мы поговорили с директором представительства Центра международного сотрудничества и развития (CMSR) в Беларуси Давлатом ЮСУПОВЫМ.





**— Давлат, расскажите, чем занимается ваш Центр на территории Республики Беларусь?**

— CMSR основали Правительство Словении и Словенский банк экспорта и развития. Центр возглавляет Гашпер Еж.

Спрашиваете, зачем представительство в Беларуси? Все очень просто. Ваша страна интересна для словенских инвесторов. Интересна, но абсолютно непонятна.

В отличие от некоторых белорусов, скептически относящихся к своей Родине, есть много европейских компаний, которые заинтересованы в сотрудничестве с Беларусью, им нравятся эта страна, они видят в ней потенциал и хотят здесь работать. Но не знают — как, из-за сложного, непонятного и быстроменяющегося законодательства, весьма непростого налогообложения и прочих аспектов. Мы помогаем этим компаниям входить в белорусский рынок.

Проводим маркетинговые исследования, даем консультации, делаем отчеты по страновым рискам, оказываем информационную поддержку, занимаемся деятельностью в сфере рекламы, образования, посредничества, сопряженного с международным сотрудничеством и развитием.

**— И Словения, и Беларусь получили независимость практически одновременно — в 1991-м. Словения сегодня характеризуется как индустриальная страна с развивающейся экономикой, Беларуси же зарубежные эксперты пророчат рецессию и экономические спады. Почему так получается?**

— Здесь нет ничего необычного. Беларусь в 1991-м получила независимость от СССР, Словения — от Югославии. И здесь нужно понимать, что Югославия была далеко впереди от Советского Союза по прогрессивному развитию всех сфер народного хозяйства. Плюс ко всему там всегда было очень хорошее образование.

Словения — маленькая страна, всего 2 миллиона жителей, земли в 10 раз меньше, чем у вас, но производительность труда и ВВП на душу населения в 1,3 раза больше, чем в десятиллионной Беларуси.

Вашей стране после развала СССР, конечно, было несладко. Но сейчас она делает большие шаги в развитии и знает куда идет. Но путь, по сути, только начинается.

**— И все-таки. Почему, по-вашему, многие словенские компании работают успешнее и с более высокой производительностью труда, нежели белорусские?**

— Здесь очень много факторов играют роль. И основная часть из них заключается в недостаточной образованности, некомпетентности топ-менеджмента и кадровом голоде, который испытывает Беларусь. Понимаете, предприятие — это как футбольная команда. Пришел хороший тренер — команда выигрывает, тренер слабый — проигрывает не избегать. Приходя на руководящую должность, человек должен пони-

мать, что спокойной, «хлебной» жизни не будет. Он просто обязан постоянно развиваться, перенимать опыт и настраивать на это весь коллектив.

**— Вы сказали, что в Словении хорошее образование. Можете так же охарактеризовать белорусское?**

— Ни для кого не открою Америки, если скажу, что учиться в Люблянский университет приезжают студенты со всего мира. В Словении действительно образование находится на очень высоком уровне и Правительство уделяет ему огромное внимание.

Что касается Беларуси. Не хочу никого обидеть, но, к сожалению, образование здесь «хромает». И это видим не только я и мои европейские партнеры. Ситуацию здраво оценивает и руководство страны. Да, поменять все за несколько дней или недель нереально. Но менять все-таки нужно.

В плане образования Беларусь почему-то остается закрытой страной, изолированной. А нужно обмениваться опытом. И мы готовы организовать обмен студентами, профессорско-преподавательского состава между белорусскими и словенскими вузами.

Не так давно предложили сотрудничество Белорусскому национальному технологическому университету. Они сейчас ведут переговоры с Мариборским университетом. Надеюсь, все получится.

**— Что еще становится преградой для прогрессивного развития нашей страны?**

— Ваши предприятия «задыхаются» от «токсичных» кредитов. Во многом благодаря им экономика буксует.

Мы сейчас занимаемся рефинансированием таких займов. Раньше банки выдавали кредиты предприятиям под 40–50%! До сих пор не понимаю, откуда брались эти цифры... Сейчас закредитованные предприятия не имеют такой прибыли, чтобы возвращать банкам огромные долги.

**— Сейчас кому вы помогаете избавиться от «токсичных» кредитов?**

— На данный момент основные силы сосредоточены на помощь одному из крупнейших брендовых предприятий Беларуси в рефинансировании кредитов на сумму более чем 0,5 млрд долларов. Процентная ставка снизится как минимум на 50%. Есть еще ряд предприятий, с которыми мы сейчас ведем переговоры по рефинансированию их долгов.

**— Вы не один год работаете в Беларуси. Назовите основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться.**

— У вас большая бюрократизированность и зарегулированность рынка. Это мешает нормально развиваться. В стране много чиновников, которые хотят, чтобы с ними согласовывали каждый шаг.

В последнее время Президент Беларуси принимает очень правильные и мудрые кадровые решения. Он сокращает численность сотрудников даже в своей Администрации, показывая пример

всем остальным ведомствам. Необходима оптимизация — ну очень много чиновников на 9 с лишним миллионов белорусов. Столько не нужно.

Есть некоторые проблемы и с банками. Я не буду конкретизировать, опишу ситуацию в общем. Мы привлекаем дешевые европейские ресурсы. Но когда белорусские банки выставляют ничем не обоснованную маржу — более 7%, — я этого не понимаю.

**— Подписание Меморандума о взаимопонимании между словенским и белорусским банками как-то сможет решить эту проблему?**

— Поживем — увидим. На самом деле подписание такого рода документа конкретных действий за собой не влечет. Руководители пожали друг другу руки, мы дружим, возможно сотрудничество.

На самом деле не со всеми банками все так плохо. Нам нравится, как работает «Беларусбанк». У нас есть проекты на порядка 30–40 млн евро.

В докризисное время в Беларусь ввозилось подьемно-транспортного оборудования на 60 млн долларов в год. Зачем поддерживать чужую экономику? Китайскую, польскую, азиатских стран... Сейчас мы вместе с «Беларусбанком», можно сказать, выполняем программу по импортозаме-

## ПОНИМАЕТЕ, ПРЕДПРИЯТИЕ — ЭТО КАК ФУТБОЛЬНАЯ КОМАНДА. ПРИШЕЛ ХОРОШИЙ ТРЕНЕР — КОМАНДА ВЫИГРЫВАЕТ, ТРЕНЕР СЛАБЫЙ — ПРОИГРЫШЕЙ НЕ ИЗБЕЖАТЬ.

щению — модернизируем Слуцкий завод подъемно-транспортного оборудования, он входит в холдинг БЕЛАЗа. Ни в одной из постсоветских стран такого завода нет. И после модернизации, которая идет по европейским стандартам, он будет иметь право продавать свою продукцию не только в странах СНГ, но и в Европе.

В вашей стране много грамотных и опытных людей. Будучи в СССР, Беларусь считалась сборочным цехом, здесь работали самые лучшие, самые квалифицированные инженеры. Сейчас здесь делают машины, которым нет конкурентов во всем мире, почему мы не можем сделать краны? Совместно с SID banka и «Беларусбанком» мы реализуем этот проект.

**— Не так давно в Беларуси приняли программу социально-экономического развития до 2020 года. В ней очень много говорится про инвестиции. Можете ли вы назвать белорусский инвестиционный климат привлекательным? И в какие сферы сегодня можно вкладывать деньги?**

— Один из словенских государственных деятелей сделал очень хорошее сравнение: инвести-

ции — как голуби. Достаточно всего лишь один раз хлопнуть в ладоши — и они улетят. Не могу сказать, что эти «хлопки» раздаются в Беларуси очень часто, но такое случается...

Тем не менее мы считаем, что в плане инвестиций Беларусь — перспективная страна. Поэтому, несмотря ни на что, CMSR работает здесь. У вашей страны очень выгодное географическое положение, и этим нужно пользоваться!

Считаю, что инвестировать в Беларусь можно в промышленность — и легкую, и тяжелую. Здесь непаханое поле, на котором можно собирать очень хороший урожай. На страну не наложены санкции, вы не ведете войну, улучшаете отношения с Евросоюзом. Этим нужно пользоваться. Россия сейчас под санкциями. Упускать шанс увеличения поставок продукции туда — тоже нельзя.

**— Потепление в отношениях Беларуси и Евросоюза в России воспринимаются неоднозначно...**

— Послушайте, я все понимаю: братские народы, в одних окопах воевали и т.д. и т.п. Но между странами не может быть таких понятий, как «любовь», «сострадание» и прочее. Есть интерес. Все.

**— У европейцев есть интерес к белорусским товарам?**

— Я как-то проводил «эксперимент» над своими европейскими друзьями (*улыбается*. — Прим. автора). Накупил белорусских продуктов и угостил их. Первая их реакция была не «о-о, это очень вкусно!» (это они сказали потом), а «почему вы не экспортируете эту продукцию в Европу?!» Вот это вопрос уже к белорусским производителям...

**— Всемирный банк пророчит нашей стране в 2017 году рецессию. В министерстве экономики говорят о возможности экономического роста. К какому мнению склоняетесь вы?**

— В этом вопросе я основываюсь на анализах экономических отчетов международных организаций, а также на мнении своих европейских друзей-финансистов. Думаю, в 2017 году рост ВВП в Беларуси возможен на 1%. Поэтому мне ближе точка зрения руководства белорусского экономического ведомства. Правда, для этого нужно работать. Прекращать пустую болтовню, засучивать рукава и работать.



# ИГРАЮЩИЙ тренер Максим ЩЕРБИНА



Текст и фото:

Юлия ПАРЧУК

Опытные шахматисты-гроссмейстеры концентрируются на слабости потенциального хода. Но не обязательно играть в шахматы, чтобы практиковаться в скептицизме. Ученые считают, что именно умение копать в собственных слабостях делает их хорошими игроками. Можно ли подобную версию перенести на модель поведения современных руководителей? Ведь прежде чем сделать ставку или принять важное решение, грамотному управленцу следует не только собрать данные и понять проблему компании, но и выслушать экспертное мнение, которое могло бы опровергнуть его первоначальную теорию.

## Быть экспертом

В банковской системе я проработал около 15 лет. Первые две недели думал: «как мне оттуда сбежать так аккуратно, чтобы было незаметно и не очень стыдно». Потому что я осознавал, что ничего не понимаю и точно не смогу здесь работать. Перетерпел до тех пор, пока стало хоть что-то ясно. После понимания появился интерес, после интереса — желание быть профессионалом.

До сих пор считаю, что первый опыт работы любого человека — это 80–90% всего того, что он будет потом представлять из себя в профессиональном смысле. Кто окажется с тобой рядом (какой руководитель), тот и будет влиять на твое мировоззрение в профессиональной деятельности. Мне повезло: начал быстро продвигаться по карьерной лестнице. Везде и всегда хотелось быть лучшим. Постоянно искал дополнительную работу или то, что для меня было важно, интересно.

Написал профессиональную статью по валютному контролю и регулированию в журнал «Главный бухгалтер». Материал напечатали, еще и гонорар заплатили. Поскольку этот журнал был одним из самых читаемых в профессиональном сообществе, я подумал: «Ничего себе, это оказалось интересным кому-то еще». После получилось так, что стал публиковаться чуть ли не в десятке изданий финансового и юридического характера, причем не только белорусских, но и российских. Я брал какую-то проблему и детализировал ее, находил решения. Таким образом, имя эксперта в этих областях себе заработал. Вел ежемесячно колонку по финансовой аналитике и параллельно проводил семинары.

## По другую сторону баррикад

Руководители филиалов и многих других подразделений действительно были не в состоянии договориться и обращались ко мне за рекомендациями в области клиентинга. Они действовали всегда одинаково, исходя из своих сформировавшихся подходов. А я начинал понимать, что умею что-то такое, чего не умеют они.

С моими новыми руководителями мне оказалось не совсем по пути. Поскольку я человек идейный и если что-то делаю, то искренне в это верю и буду делать все для того, чтобы это реализовать максимально хорошо. Поэтому не могу себе позволить работать нечестно. Я не могу выполнять работу, которая мне неинтересна, которую не разделяю внутренне. Уходя,

понимал, что работать с банками буду, но на другой стороне. Буду учить людей тому, что умею сам, исходя из практики, но делать буду это так, как считаю нужным. Банковская тема завершилась, открылась тема консалтинговая.

Сейчас действительно не знаю о существовании у нас в стране другого бизнес-тренера, который имеет хотя бы половину банковского стажа, который имею я, особенно в клиентинге. Видимо, это и ценят.

Как тренер я должен оставаться немного медийным человеком, поэтому со СМИ иногда сотрудничаю. В прошлом году был проект с радио ОНТ: вел авторскую программу «Совет директоров» в прямом эфире каждый четверг. Приглашал руководителей компаний, где мы отработывали конкретный бизнес-элемент, решали кейсы. Сейчас ведутся переговоры по возобновлению этого проекта.

## Неудачники с красным дипломом?

Заслужил хорошую репутацию мой совместный с Ассоциацией белорусских банков проект «Интеллект-капитал». Многие банки берут за основу эту программу и реализовывают что-то похожее у себя. Очень хорошо, что люди понимают и оценивают его определенным образом, понимают, что это не просто развлечение. Напрямую с бизнесом банковским он не связан, но связан с интеллектом. Не устаю повторять, что только знаний или красного диплома о профильном высшем образовании абсолютно недостаточно, чтобы специалист хорошо выполнял свою работу. Один из самых важных факторов, влияющих на качество выполнения работы, — интеллект. Это живость ума, благодаря которой человек способен самостоятельно принимать решения, брать на себя смелость и ответственность в рамках своих полномочий. Такие люди высоко ценятся. Высокоинтеллектуальные — не умные. Для ума существуют другие критерии оценки: например, тот же красный диплом. Еще важен эмоциональный интеллект, благодаря которому люди при необходимости способны фильтровать эмоции, могут вовремя отказаться от эмоций, которые захлестывают, мешают принятию взвешенных решений.

## Обычный интеллект дает человеку работу, эмоциональный — карьеру

Человеку важно уметь управлять своими эмоциями, в идеале — еще и влиять на эмоции окружающих. Мы понимаем, что любые решения все равно



эмоциональны. Даже когда кажется, что рационально ко всему подошли, все просчитали и продумали, без эмоций ничего не получится. Здравый смысл подсказывает, что покупать нужно там, где дешевле, но мы не всегда покупаем где дешевле...

Какие эмоции я сумею вызвать в человеке — от этого будет зависеть то, как, например, работодатель станет ко мне относиться, кого он продвинет по службе в определенный момент. С точки зрения эмоционального интеллекта объясняются любые необъяснимые вещи. В жизни вообще необъяснимых вещей намного больше, чем рациональных. Поэтому мы обязаны быть эмоционально грамотными.

### «Убей тренера»

«Это все бессмыслица. Есть очень много бизнес-литературы. Это все намного дешевле. Если я не смогу скачать в Интернете бесплатно, я могу купить даже дорогую литературу. Это все равно не сопоставимо с теми затратами, которые нужно направить на тренинг». Такое мнение распространено среди руководителей.

Руководители — люди, которые обладают определенным уровнем самодисциплины. Именно этого элемента критически не хватает остальным. Управленец действительно способен взять литературу, прочесть ее, применить на практике — и все получится. Он искренне не понимает: зачем по-другому, и очень часто не учитывает, что обычный человек просто на это не способен. Рядовой сотрудник будет читать тонны книг, «переваривать» их, загораться и пробовать что-то делать, но не доводить до конца.

Он не может себя заставить, и на этом все останавливается. Хороший качественный тренинг дает возможность все исправить.

Я иногда позволяю себе линейкой или папкой ударить по голове того, кто сильно разошелся, или того, кто начинает сильно «умничать», отказываться от выполнения заданий. Это одно из правил, которое озвучиваю вначале. На моих тренингах, поединках люди устают намного больше, чем я, к концу они выжаты как лимон. Книга никогда не заставит делать то, что тебе не хочется.

Да, иногда сталкиваюсь и с неприятными ситуациями, скептиками. Поступаю всегда по-разному. Есть термин «убей тренера». Чаще всего от человека, который идет «в атаку», нужно просто избавиться. Самый радикальный и правильный метод. При этом чем более жестко это будет сделано, тем более качественно пойдет работа с остальными. Нужно публично кого-нибудь выпороть и выставить за двери.

В прошлом году была у меня ситуация, где на этапе знакомства человек представлялся и говорил: «Я вам не верю вообще. Даже не представляю, чему вы меня можете научить. У меня просто жена здесь находится, ей это интересно, но мне это точно не нужно, и я, как руководитель, ваших идей не разделяю». По завершении он наравне со всеми говорил, что было полезно и интересно. В этом и состоит эмоциональный интеллект, когда ты не позволяешь негативным эмоциям тебя захлестнуть и все испортить.

### «Такой взрослый, а в Деда Мороза веришь...»

Уровень управленцев сегодня довольно хорош. С каждым годом все заметнее, что бизнес помолодел. При работе с руководителями очень важно ставить себя на один уровень. Должно присутствовать взаимное уважение, принятие экспертизы друг друга, тогда есть понимание, что человек не пришел поучать.

Часто бывают ситуации, когда руководитель считает, что лично у него все в порядке с подходами и что-то не так у его подчиненных. Конечно, нередко проблемы и в самом руководителе. Иногда он это понимает, но зачастую — нет. Он ожидает, что придет кто-то и исправит что-то внутри компании, при этом считает, что самому ему меняться не нужно. Я люблю говорить: «Такой взрослый, а в Деда Мороза веришь...» Это заведомо утопичная идея. Всегда стремлюсь прояснить, что само делаться ничего не будет. И у руководителя сейчас, возможно, будет больше работы, чем у подчиненных. Это путь изменений.



## ДОСЬЕ

- Бизнес-тренер, бизнес-консультант, экономист
- Эксперт в области продаж и бизнес-коммуникаций
- Владелец и руководитель Консалтинговой группы «Максимум»
- Играющий тренер, убежденный сторонник практики
- В недавнем прошлом — ТОП-менеджер ряда белорусских банков
- 17 лет опыта в личных продажах в компаниях ТОП-уровня
- Автор и организатор корпоративных деловых игр для бизнеса
- Организатор первых в Беларуси игр для бизнеса «Интеллектуальные поединки», в т.ч. с Максимом Поташевым
- 100+ публикаций по вопросам бизнеса в СМИ
- 600+ проведенных тренингов и мастер-классов
- 1400+ участников тренингов
- 80%+ клиентов постоянные



Он всегда очень болезненный и будет вызывать у большинства людей отторжение, связанное с увольнениями, недовольствами, штрафами. Иначе невозможно. А если ты не будешь соблюдать «режим», который тебе прописали, — все вернется обратно. Невозможно после одного тренинга ждать, что все сразу станет на свои места. Это сказки. Если какой-нибудь бизнес-тренер так скажет, надо понимать, что он шарлатан, занимающийся выманиванием денег.

Задача профессионального тренера чаще всего заключается не в том, чтобы научить, дать информацию (это вообще самое последнее, что должен делать тренер: ее и без тренера легко найти и платить за это точно не надо). Задача тренера сделать так, чтобы люди сами к чему-то пришли. Ведь человек намного больше доверяет самому себе, нежели кому-то постороннему. Если я считаю, что сам до чего-то додумался, то с большей настойчивостью буду это реализовывать, чем если бы мне просто сказали так делать.

### «Люди, которые имеют более высокий статус, должность, деньги, способны чему-то научить? Чаще нет»

Такие люди могут рассказать историю своего успеха. За это не стоит платить большие деньги. Научить — другое. У меня в компьютере среди литературы есть папка, куда я «сбрасываю» биографии успешных людей. В их числе Генри Форд, Тоёда Киитиро, Волмарт Макдональдс... Когда у меня недостаток мотивации и запала, открываю ее, читаю и заряжаюсь. Это — мотивирующие вещи, но они не учат, не дают технологий. Сегодня одной мотивации недостаточно. Нужно еще понимать, как и что сделать.

Обычно люди считают, что тренер априори выше. Кто-нибудь знает чемпиона, у которого нет тренера?

С точки зрения личных достижений, к примеру, можно рассмотреть футбол.

До недавнего времени было два тренера, которые противоборствовали между собой: Жозе Мауринью и Хосеп Гвардиола — самые оплачиваемые тренеры в мире. Вопрос: кто-нибудь знал футболиста Гвардиолу или Мауринью? Да, но футболистами они были посредственными. Тренер должен обладать совершенно другими навыками. Я не обязан уметь делать все то, чего я добиваюсь от своих подчиненных, я обязан это организовать. Я вижу намного глубже, дальше, сильнее. Это стратегические подходы, тактика. У тренера, как и у футболиста, компетенции другие. И наоборот: практически все случаи, когда великие

футболисты пытались стать тренерами, оказывались абсолютно провальными.

### «Доктор, а что мне такого съесть, чтобы похудеть?»

Мои рекомендации по продажам связаны с тем, чтобы не применять даже так называемые «фишки», которых полно в Интернете. Они хороши, я не умоляю их достоинств и результативности, но дело в том, что сама по себе «фишка» не будет работать никогда. Было бы наивно полагать: если я сделаю так, то и у меня будет также. Думаю, нормальный человек так не считает. Невозможно решить сложную ситуацию каким-то одним действием. Поэтому я и ставлю во главу угла качество мышления и интеллект, поскольку это все очень индивидуально. Без живого хорошего мышления невозможно понять, какую совокупность действий оптимально совершить в конкретной ситуации, чтобы мои продажи показали рост. Как в анекдоте: «Доктор, а что мне такого съесть, чтобы похудеть?» То есть что бы мне такого не делать, чтобы все стало хорошо.

Первым делом нужно провести глубокую диагностику — то есть хороший экономический анализ. Второй шаг: правильно поставить диагноз. Четко понять, где проблемные места и как на них можно повлиять. Третий шаг: принять решение, составить план мероприятий в форме документа. Четвертый шаг: понять, кто это все будет реализовывать. Пятый шаг: постоянный контроль со стороны руководителя.

### Обучить человека можно всему

То же и в отношении обучения правильному обращению с деньгами. Финансовой грамотности нужно учить, только подходить к этому творчески и не брать за основу традиционные методы обучения. В противном случае все будет превращаться в галочку: «мы это делаем». Если мы хотим, чтобы люди реально научились, нужно действовать по-другому. Все опирается в практику. Вопрос лишь в том, какая это будет практика. Нужно просто искать форматы, экспериментировать.

Когда по итогу моих тренингов участники говорят: «было интересно», «познавательно», «хорошо провели время» — расцениваю это как плохой отзыв, значит, я не справился с задачей. Хороший отзыв звучит так: «Было очень полезно для меня, сейчас объясню почему...», «я разобрался наконец с вопросом...», «я точно знаю, с чего завтра начнется мой рабочий день...». Это правильная реакция, подтверждающая, что человек чему-то научился.

## ВАШ КАРТ-БЛАНШ



### История клиента

Меня зовут Дмитрий, мне 36 лет. Женат, имею двоих детей. Работаю финансовым менеджером в строительной компании. Назвать свой доход высоким не могу, но на еду и одежду, авто, походы в ресторан с друзьями (по поводу) и отдых за границей мне хватает даже с учетом того, что жена находится в декретном отпуске и весь ее вклад в семейный бюджет ограничивается детским пособием. Квартира у нас своя — спасибо родителям, авто купил в лизинг, заканчиваю его погашать. Стараюсь немного денег откладывать, чтобы сформировать свою «подушку безопасности». Мое финансовое образование, пожалуй, накладывает отпечаток и на ведение семейного бюджета: вместе с супругой пытаюсь формировать его рационально, где-то, возможно, чересчур рачительно. Поэтому давно искал для себя финансовое предложение, которое бы удовлетворило моим простейшим запросам. И мне кажется, я его нашел. Не один месяц изучал рынок, пока не наткнулся на Клуб «Карт-бланш». Привлекло название — есть в этом нечто свободолобивое, цепляющее. Попробовал просчитать для себя выгоды от вступления в Клуб, тем более что до конца года сделать это можно со скидкой всего за 30 рублей (если заявку сделать через сервисы дистанционного банковского обслуживания).

Смоделируем ситуацию. Я потратил 30 рублей на вступление в Клуб, получил золотую бесконтактную карту (не хочу показаться снобом, но вопросы престижа для меня тоже играют роль), бесплатный Интернет-банкинг и SMS-оповещение, информирующее меня о каждой приходе и расходе средств. Последние услуги для меня очень важны, поскольку в банк как физическое лицо обращаюсь крайне редко, плюс ко всему люблю, чтобы доходы и расходы четко отслеживались. Приятно, что в данном случае эти вещи уже включены в мое обслуживание. Став счастливым обладателем карты, отправляюсь за продуктами на неделю. На еду моя семья не экономит, поэтому в месяц в гипермаркетах оставляем порядка 400 рублей. Подсчитал, что благодаря кэш-бэку в конце месяца получу обратно на карту 2 рубля. Вроде мелочь, а приятно. Тем более финансовому менеджеру. Впереди Рождество и Новый год, поэтому запланировал для семьи поездку в Прибалтику. Проведем там неделю, отдохнем, на обратном пути купим новый телевизор в гостиную. Жена давно мечтает. Побалуем себя в новом году. Итак, поскольку путешествие я организовал через агентство, которое предоставляет скидку в 5% для держателей карт mastercard, экономия от путешествия составит порядка 75 рублей. А благодаря кэш-бэку мне вернется на карту еще 7,5 рубля (стоимость путешествия ориентировочно 1500 рублей, оплачивать его буду, конечно, картой). Вылетать будем из Вильнюса, билеты куда я планирую купить через сайт БЖД, на чем тоже с клубной картой банка удастся вернуть 5% (а это еще экономия порядка 10–15 рублей).

На телевизор планирую потратить примерно 1000 бел. руб. (уже посмотрел интересующую меня модель в зарубежном магазине). Банк мне вернет 10 рублей от этой покупки. Еще предстоит приобрести море новогодних подарков близким и друзьям. На это я уже выделю из бюджета 500 рублей. Потрачу их как в поездке, так и в Беларуси и получу минимум 2,5 рубля кэш-бэка. И это я еще не говорю о выгодах условиях по вкладу и кредиту, которые могу оформить не выходя из дома в Интернет-банкинге, а также о специальных привилегиях от платежной системы.

В общем, по итогу, тратя, я сэкономлю более 30 рублей на кэш-бэке и еще 75 — благодаря скидке. Много это или мало? Для меня, отца семейства, — очень даже неплохая сумма, которую можно потратить на дополнительные развлечения для семьи. А именно так я решил распорядиться деньгами, полученными от членства в Клубе «Карт-бланш».

**Без чего современная молодежь не может жить?**

Одна из зарубежных маркетинговых компаний провела интересное исследование: без чего современная молодежь не может жить. В приоритете оказались еда, одежда и вода. А кроме необходимого списка нужных вещей дополнили ноутбук, планшет, телевизор, MP3-плеер, приставка для видеоигр. Но самой незаменимой вещью оказался смартфон и Интернет.

**Сколько времени отнимают любимые гаджеты?**

Весьма интересной показалась и аналитика по времени, проведенному со смартфоном: большинство молодых людей признались, что на протяжении рабочего дня ведут текстовую переписку (попросту, чатятся). Больше половины респондентов проводят время в социальных сетях, а также играют в мобильные игры. Электронную почту, голосовые сообщения и телефонные звонки молодые люди используют посредственно, на эти задачи они отводят четверть всего времени.

# #НАСТАРТе новых перемен

**В тренде**

В Instagram, как и в других социальных сетях, широко используются так называемые хештеги. Такой тип пометки отлично функционирует в качестве отсылки к появившемуся тренду в Интернете или в попытке создать такой тренд. Если поставить перед словом символ #, то сервис автоматически распознает его как активную ссылку. Использовать пробелы нельзя, поэтому словосочетания обычно пишут одним словом, например, #ялюблюбеларусбанк.

**#настарт, внимание...**

Нельзя сказать, что подобные прогнозы удивляют. Высокий уровень мобильности и коммуникабельности — вот что задает ритм современным тенденциям. Специально для сторонников технических новшеств, молодых, активных и амбициозных, «Беларусбанк» выпустил продукт под названием #настарт, с которого выгодно начать опыт общения с банком, в первую очередь посредством современных технологий.

**Выгодно и модно**

Ведущий банк страны сформулировал удачный запрос, который более чем соответствует требованиям современной молодежи, позволяя экономить время и тратить деньги с умом. Клуб #настарт — предложение, отвечающее запросам как студентов, так и молодых начинающих работников. Ключ для вступления в Клуб — **международная бесконтактная карта Visa Electron** (может быть оформлена дистанционно, как в белорусских рублях, так и в российских рублях, евро и долларах) с возможностью **бесплатного подключения Интернет-банкинга и SMS-оповещения**.

**В онлайнe**

Члены Клуба в Интернет-банкинге могут оформить кредит «Интернет-Партнер» **по сниженной на 2 п. п. ставке**, при этом не отрываясь от важных дел. Также #настарт дает право на оформление Интернет-депозита «Тренд Безотзывный» **с повышенной на 0,5 п.п. ставкой**.

**И это еще не все!**

Самым привлекательным преимуществом молодежного Клуба #настарт является, конечно же, возврат денег от покупок, совершаемых в Интернете. Шопинг стал еще более доступным и выгодным. Экономить на одежде и обуви теперь можно **1,5%**, приобретая товары на самых популярных платформах [www.lamoda.by](http://www.lamoda.by) и [www.wildberries.by](http://www.wildberries.by). Также можно получить бонус в размере **1%** при оплате товаров, работ, услуг в ОТС с использованием сети Интернет на территории нашей страны и за ее пределами.

**С заботой о себе**

Казалось бы, в наше время люди не слишком интересуются страховками. Но в неприятных случаях заметно ощущается материальная поддержка и польза подобных программ. «Деньги на ветер» или предусмотрительность? Специально для активных, любящих путешествия, экстрим и драйв членов Клуба «Беларусбанк» рад предложить заключить договор о добровольном страховании от травм «Экспресс» и договор комплексного страхования имущества и гражданской ответственности **со скидкой 15%**.

**Пора новых открытий и впечатлений**

**Cash-back в 1%** действует и при оплате услуг отелей, покупке авиабилетов, ж/д и автобусных билетов через Интернет. На участников Клуба распространяется и действие программы лояльности «Экспресс», которая предполагает **возврат 3%** средств при оплате проездных билетов на сайте БЖД с оплатой по реквизитам карточки или с использованием Интернет-банкинга и М-банкинга.



*#настарт — рациональное предложение для новых планов, возможностей и лучших перемен. Сомнений быть не может! Самое время для того, чтобы купить новые туфли или часы, прогуляться по Монмартру или посетить Музеи Ватикана.*



# Андрей СТАСЬ.

## Как быть первым, если ты № 23

Когда речь заходит о лучшем хоккеисте Беларуси, многие СМИ до сих пор с интересом «полощут» то, как форвард вступил в конфликт с журналистом в микст-зоне после поражения от национальной команды Венгрии. Капитан сборной и сам прекрасно понимает, что плохие моменты запоминаются намного лучше, чем хорошие, по крайней мере, в хоккее. Тем не менее Андрей легко может говорить не только о победах, но и поражениях, ошибках. Возможно, именно эта черта и отличает дилетанта от настоящего профессионала.

Текст:

Юлия ПАРЧУК



— Помнишь тот момент, когда впервые встал на коньки? Как это было? Кто привел в хоккей?

— В детстве нравилось ходить с отцом на игры. Старший брат у меня тоже хоккеист. Так что, можно сказать, пошел по его стопам. Очень хотел как можно скорее встать на коньки.

В хоккейную секцию привел отец. Мне тогда было 4 года. После первой недели полгода на тренировки не ходил — испугался тренера. Когда снова вышел на лед, стал заниматься уже у другого тренера.

— Кого можешь назвать своим хоккейным кумиром?

— Кумиром всегда был мой брат, на которого я равнялся. Играл он в защите. Из нападающих хоккеистов кумиром моего детства был, наверное, Дацюк-старший.<sup>1</sup>

— Ставишь себе какие-нибудь спортивные цели?

— Конечно, любой спортсмен, тем более профессиональный, их ставит. Без этого невозможно жить.

В данный момент хочу, чтобы «Динамо-Минск» прошло как можно дальше в плей-офф, и, конечно, мечта — это поднять Кубок Гагарина над головой.

— Ты уже был в шаге от мечты. Думаю, все обязательно получится. А сейчас доволен своей игровой карьерой?

— Сложный вопрос. Надо думать, анализировать. Но мне всегда есть к чему стремиться, предела совершенству нет.

— О чем думаешь, когда выходишь на лед? Как себя настраиваешь?

— В первую очередь прокручиваю в голове фактически все моменты, которые были на установке у тренера, и все то, что мне может помочь потом в игре. Главное — это наши задачи, потом уже думаю о том, какие есть слабые места у соперника.

— Пересматриваешь записи с прошлых матчей, следишь за играми соперников?

— Этим занимается видеотренер, который, грубо говоря, вырезает наши ошибки, а главный тренер нам потом на это все в тренировочном



процессе указывает. Но если в какой-то игре были спорные моменты, мы обязательно смотрим этот матч и анализируем.

— Бывали какие-либо разногласия, споры с другими членами команды или с тренерским составом? Какие у вас отношения?

— Разногласий, наверное, не было. Может быть, в индивидуальных видах спорта еще какие-то дискуссии присутствуют, но не в командных. Как бы ты ни доказывал тренеру свою точку зрения, он все равно останется при своем мнении.

Что касается отношений внутри команды... с кем-то общаюсь больше, с кем-то меньше, как и в любом коллективе.

— Тренер Крэйг Вудкрофт характеризует тебя хорошим игроком как в защите, так и в нападении. Казалось, что амплуа форварда требует наибольшей отдачи и агрессии на льду. Как удается держать правильный баланс и при этом избегать удалений?

— Приятно слышать такие слова от тренера. У каждого есть своя роль в команде, которую он должен выполнять, свои обязанности. Поэтому, чтобы достичь необходимых результатов, остается только усиленно работать.

— Что больше всего выводит из равновесия, не обязательно на хоккейной площадке?

<sup>1</sup> Павел Дацюк — центральный нападающий клуба Континентальной хоккейной лиги СКА из Санкт-Петербурга. Входит в пятерку самых результативных российских хоккеистов в истории НХЛ.



— Надо подумать. Я, вообще, человек не вспыльчивый. Но если что и выводит, то, пожалуй, несправедливость.

**— Что для тебя значит быть капитаном сборной Беларуси по хоккею?**

— Все детство я провел у телевизора. Брат играл в сборной 10 лет. Я не пропускал ни одного матча. Сейчас же, став капитаном, безусловно, чувствую огромную дополнительную ответственность. Приятно, что тренер тебе доверяет.

**— В «Динамо» и сборной выступаешь под номером 23. Это число имеет для тебя какое-то значение?**

— Давным-давно брат начинал играть под этим номером. С детства люблю это число. Наверное, счастливое. Кроме того, учился в гимназии № 23 в хоккейном классе, где только одни мальчишки и ни одной девчонки.

**— Андрей, долгое время ты играл в одном звене с бывшим капитаном минского «Динамо». А теперь ты не только занял его место, но и назван лучшим игроком этого года. Считаешь Калюжного своим наставником?**

— Абсолютно точно. Играть с Лешей было очень приятно, он настоящий профессионал. Я всегда спрашивал совета, прислушивался к его мнению. Он оказал на меня огромное влияние.

**— Большую часть карьеры ты провел в минском «Динамо», хотя во время рекордного**

**в истории белорусского хоккея перехода в московский ЦСКА были слухи, что тобой интересовалось «Баффало»... Так ли это?**

— Скажем так: можно было бы попробовать свои силы и там, но к этому времени у меня уже был контракт.

**— Тем не менее три сезона провел в составе московского ЦСКА и нижекамского «Нефтехимика». Не жалеешь, что снова оказался в минском «Динамо»? Что пошло не так в ЦСКА?**

— В ЦСКА мы выиграли «регулярку», а потом так обидно проиграли... С точки зрения результатов команды там был один из моих самых успешных сезонов в карьере. А что пошло не так... тут все просто: нас, белорусов, сделали легионерами, а подписывал я контракт как нелегионер. Грубо говоря, взяли шведа, финна и еще кого-то, а меня обменяли в Нижнекамск.

**— Если бы тебя не связывали какие-то жесткие условия контракта и поступило бы выгодное предложение из-за рубежа, есть вероятность, что оно было бы принято?**

— Честно говоря, даже не задумывался над этим. Всегда старался рассуждать с точки зрения того, что имею на данный момент. У меня есть контракт с «Динамо», и я должен качественно его отработать, а там посмотрим.

**— Что больше всего мотивирует к победе?**

— Выигрывать всегда приятно. С каждой победой чувствуешь себя уверенней, причем не только на льду, но и в жизни. Думаю, у профессиональных спортсменов редко бывает так, что неудачи в спорте не переносятся на какие-то бытовые вопросы. Все равно настроение падает.

**— Какой матч запомнился больше всего? Где ты наиболее доволен собой?**

— Нет такого матча, где я мог бы сказать, что все делал идеально и все супер. Такого не было. Были хорошие матчи и за сборную, и за клуб: «Динамо», ЦСКА, «Нефтехимик», но выделять что-то не могу, обидные поражения помнятся лучше.

**— Плохое всегда запоминается лучше, чем хорошее?**

— В хоккее — точно да.

**— Хоть и говорится, что все, что происходит в раздевалке, там и остается, все же... После досадного для всех белорусов домашнего поражения на «Минск-Арене» от словенцев, которые не пустили нас на олимпиаду, 2:3 по буллитам ...**

## ЗАНЯТЬСЯ ЧЕМ-ТО ЕЩЁ? КАК? КОГДА НИЧЕГО ДРУГОГО БОЛЬШЕ НЕ УМЕЕШЬ.



Фото: Юлия ПАРЧУК

— Да, это один из матчей, который я бы выделил. Его можно сопоставить с матчем в ЦСКА, когда мы проиграли СКА в финале Западной конференции.

**— ...какие слова были сказаны в раздевалке после матча?**

— Игорь Анатольевич Рачковский зашел и сказал: «Ребята, вы сделали все, что могли, отдали все силы, было видно». И вправду, мы отдали все силы, но так сложились обстоятельства... У нас молодой вратарь,<sup>1</sup> и в это время он здорово сыграл, я считаю, если не брать во внимание буллиты. В команде соперника их пробивали опытные ребята. Знаешь, было такое опустошение, даже вспоминать не хочется.

**— Вбрасывание — важная составляющая игры, и нередко комментаторы отмечают, что именно Андрей Стась — наш король на точке вбрасывания. Есть какой-то секрет «выгрызания» шайбы у оппонента?**

— Надо будет руку пожать комментатору (*смеется*). Секрет на самом деле простой — все приобретается с опытом, дело в технике. Плюс какие-то хитрости: например, обмануть соперника на льду.

**— Чем занимаешься в свободное от хоккея время?**

— Свободного времени у меня мало, а когда оно есть, занимаюсь воспитанием детей. У меня два парня, оба требуют внимания, плюшки и шайбы...

**— Сыновья хотят стать хоккеистами?**

— Один точно пока да, а второй мечтает стать строителем. Строителем или пожарником — он еще не решил. Конечно, я был бы рад, если бы их увлекла эта игра.

**— Скажи честно, тебя устраивает твое материальное вознаграждение?**

— Как говорится, денег много не бывает. Но жаловаться я не берусь.

**— То есть профессиональный хоккей приносит желаемую прибыль?**

— Ну, да, при должной работе и должном отношении, конечно.

**— Многие спортивные звезды рано или поздно открывают свой бизнес. Ты чувствуешь тягу к предпринимательству?**

— Интересовался этой темой. Много знакомых бизнесменов, и все они говорили одно: если хочешь, чтобы что-то работало, ты должен этим заниматься круглый день.

У меня пока круглый день — это хоккей. Если что-то открывать, надо получить соответствующее образование и вникнуть во все нюансы.

**— Поделишься планами на будущее?**

— Про далекое будущее я еще не думал, а что касается близкого: хочу, чтобы в этом сезоне у «Динамо» как никогда все получилось.

<sup>1</sup> Кевин Лаланд получил серьезную травму головы в столкновении во время игры с датчанами. Его место в минском «Динамо» занял молодой вратарь Михаил Карнауков.

### ДОСЬЕ

Андрей СТАСЬ.  
Капитан национальной сборной Беларуси по хоккею. Лучший игрок Беларуси (2016). Обладатель Кубка Шпенглера (2009). Центральный нападающий минского «Динамо». На чемпионате мира-2016 стал лучшим снайпером, проведя все 7 матчей и заработав 5 очков (5+0). Ранее выступал за два минских клуба: «Юность-Минск» и «Керамин». Участник зимних Олимпийских игр-2010, чемпионатов мира 2009, 2010, 2011 годов. В составе молодежной сборной Беларуси участник чемпионатов мира 2007 и 2008 годов (дивизион I). В составе юношеской сборной Беларуси участник чемпионатов мира 2005 (дивизион I) и 2006 года.





# ХОСПИС: философия заботы

О том, почему возможна такая несправедливость, как тяжелая болезнь ребенка, сложно даже размышлять, не то что говорить. Тем более если речь идет о долгом процессе умирания без надежды на выздоровление.

Вместе с тем даже в такой печальной теме бывают хорошие новости: в 2016 году было достроено новое здание Белорусского детского хосписа, деньги на который собирали, как говорится, всем миром. Наш банк тоже внес свою лепту в доброе дело, перечислив на строительство 300 млн рублей.

Текст:

**Оксана ДАВЫДЕНКО,  
Юлия ПАРЧУК**

Хоспис — не просто здание. Это система круглосуточной помощи, включающей медицинский уход и сопровождение, психологическую, социальную и духовную поддержку, когда основной задачей является не излечение пациента, а обеспечение качества жизни в последний период тяжелого или неизлечимого заболевания. В хосписе пациент может находиться достаточно долго, как правило, до конца отведенного болезнью срока.

<sup>1</sup> КСО — корпоративная социальная ответственность.



Белорусский детский хоспис в качестве общественной благотворительной организации был создан в октябре 1994 года по инициативе Детского центра онкологии и гематологии, который первым в Беларуси обозначил проблему и острую необходимость создания отдельного центра помощи неизлечимо больным детям. Сначала хоспис помогал только детям с онкологическими заболеваниями, затем пациентам с тяжелыми хроническими заболеваниями в терминальной стадии в пределах возрастных границ от рождения и до 24 лет.



Первоначально основную помощь пациентам оказывала выездная бригада, состоящая из медсестры, при необходимости врача, сиделки, психолога и социального работника. С вводом в эксплуатацию нового здания появились два стационарных отделения (обычное и дневное), учебный корпус для медработников и бесплатная гостиница для родителей маленьких пациентов. На первом этаже есть собственная часовенка.

Пять палат обычного стационара предназначены для так называемой «социальной передышки», когда ребенок находится в палате без родителей.

Еще пять рассчитано на совместное проживание ребенка с мамой или папой. Все окна 18-метровых комнат

## Справка PRO

В средневековье хосписами называли кельи при монастырях, в которых отдыхали странствующие, обессиленные паломники. Среди них были и больные, нередко там же и умиравшие в окружении людей, которые заботились о них до самого конца. С XVIII века эти кельи-хосписы уже использовались как больницы для бедных и бездомных людей.



выходят только на солнечную сторону. Пол наливной, немецкий, за ним легко ухаживать. Кстати, в палатах и в игровой он утеплен. Каждая палата выкрашена определенным ярким цветом, имеет отдельный выход на улицу, оборудована пандусами и специальной трекинговой системой, которая позволит безболезненно перемещать ребенка.

Дневной стационар (центр паллиативной реабилитации) ежедневно сможет облегчать жизнь 20–25 детей.

Во время пребывания пациента в стационаре проводятся наблюдения за динамикой болезни и разрабатывается индивидуальный план паллиативного

(от лат. «паллиум» — укрытие, оболочка, пальто) лечения.

«...Я всерьез верю, что все умирающие дети попадают в рай (как бы вы его себе ни представляли). Я по опыту знаю, что всем родителям умирающих детей хотелось бы знать, что дети в раю. Поэтому я думаю, что детский хоспис — это должен быть рай на Земле», — пишет журналист и правозащитник Валерий Панюшкин, много лет освещающий темы волонтерской и благотворительной помощи.

Новое здание Белорусского детского хосписа, если и не кусочек «рая» на земле, то во всяком случае честная и хорошая попытка его создать. И все же так хочется, чтобы пациентов в нем было как можно меньше...

**Анна ГОРЧАКОВА,**  
директор Белорусского детского хосписа  
**От государства денежной помощи мы не получаем,**

трудимся чисто на благотворительной основе. Здание построили мы, но передали под функционирование именно государственного центра детской паллиативной помощи. Поэтому работать вместе у нас пока получается. Я всегда говорю о том, чтобы общественные организации не воспринимали как «подай, принеси, помоги и до свидания». Мне кажется, мы хороший пример частно-государственного партнерства.

**Люди из-за рубежа помогают гораздо реже.** Понимаете, это есть обратная сторона медали. Мы пишем и выигрываем гранты от Евросоюза. У нас есть один очень небольшой фонд, который был с самого начала в Великобритании. Там пенсионеры уже работают, и по традиции они нам продолжают помогать. А наш фандрайзинговый отдел занимается стратегическим планированием и сбором денег в Беларуси. **Я категорически не согласна с тем, что у нас люди равнодушные.**

Мне привели пример, что в Америке собрали 360 миллионов долларов США на благотворительную помощь. Мы собрали 2,5 миллиона долларов на строительство этого здания. У меня вопрос: какой размер Америки и какой размер Беларуси? Думаю, если перевести в масштабы, то мы собрали больше, хотя по экономическому уровню Америка значительно выше, чем мы. Это говорит о том, что у нас люди эмоциональные, неравнодушные, добрые, отзывчивые. Просто иногда человек не знает, как помочь. Как подойти к ребенку с такими особенностями. Как поговорить с такой мамой и что ей пожелать. Мы просто не умеем этого делать. Но не потому, что мы бессердечные. Я осталась немножечко идеалистом. Верю, что хороших людей больше. И слава Богу за это.

**У нас сейчас всего хватает,** могу сразу сказать. В Новый год люди всегда дарят подарки. Я вообще не беру лишнего никогда. Думаю, что есть другие люди и организации, которые нуждаются больше, чем мы. Обычно «остывают» где-то весной.

**Законодательная база должна быть чуть-чуть изменена,** чтобы наш бизнес начал «шевелиться». 300-й Указ очень ограничивает помощь. Мне кажется, что надо дать какие-то налоговые льготы. Хоть небольшие, но какие-то преференции быть должны, чтобы люди были более заинтересованы. Нужно больше вовлекать их в мероприятия, а не ходить «дайте денег, дайте денег». Показать, что такие проблемы есть. Чтобы человек сказал «я сам хочу помочь». Одно дело, когда ты приходишь и говоришь «дай», а другое дело, когда ты приглашаешь на праздник и человек говорит «я вижу проблему и попытаюсь помочь». То есть чуть-чуть убрать эту протянутую руку, с которой мы привыкли ходить и которая уже раздражает.



## Мнение

**ТРУДНОСТИ ЖЕНЩИНУ ЗАКАЛЯЮТ! Я СЧИТАЮ, ЧТО ЕСТЬ ДВА ПОЛОЖЕНИЯ В ЖИЗНИ. ПЕРВОЕ: ТЫ СИДИШЬ, НОЕШЬ, НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕШЬ И ЖАЛУЕШЬСЯ «ОЙ, ДОЖДЬ ИДЕТ, А У МЕНЯ САПОГ НЕТ. ОЙ, ВООБЩЕ МУЖ ПЛОХОЙ. И РАБОТА МНЕ НЕ ПОДХОДИТ». И ВТОРОЙ ПОДХОД: ТАК, МНЕ ЭТО НЕ НРАВИТСЯ, ЧТО Я МОГУ СДЕЛАТЬ? ЕСЛИ Я МОГУ ЧТО-ТО ИЗМЕНИТЬ – Я БУДУ МЕНЯТЬ. ЕСЛИ НЕ МОГУ, ТО Я ПРИСПОСОБЛЮСЬ. А ЕЩЕ МЕНЯ УЧАТ ДЕТИ, КОТОРЫХ ВЫ ВИДЕЛИ, ЧТО ЖИЗНЬ ПРЕКРАСНА. И НАДО ЦЕНИТЬ ЛЮБОЙ ДЕНЬ. ЕСЛИ СЕГОДНЯ НЕ БУДЕТ СОЛНЦА, ОНО БУДЕТ ЗАВТРА. РАДУЙСЯ, ЧТО ТЫ ОТКРЫЛ ГЛАЗА И ВООБЩЕ УВИДЕЛ ЭТО СЕРОЕ НЕБО НАД ГОЛОВОЙ. КАКОЕ СЧАСТЬЕ.**

*Истории этих детей совершенно не нужно рассказывать.*

*Хоспис – то место, где надежды многих родителей уже не обретают своих начал, а, скорее, просто ищут пристанище среди коридоров, комнат, икон и, как ни странно, праздников. Довелось недавно побывать на одном из таких мероприятий. «Предновогодний утренник в стенах учреждения по оказанию паллиативной помощи неизлечимо больным детям Беларуси» – звучит зловеще. Да, тем не менее это праздник, праздник для очень сильных и любящих людей. В то время когда остальные суматошно бегают по магазинам, жадно хватая глупые статуэтки с символом предстоящего года, мама шестилетней девочки пытается помочь удержать в руке дочери лошадку из воздушного шара, подаренного клоуном. Плохо получается. Запомнить ребенка таким, какой он есть сейчас, – вот что важно. Вряд ли в какой-нибудь солнечный день эта девочка познакомит ее со своим парнем или наденет свадебное платье. Что будет завтра? Вероятно, просто новый день.*





Текст:

Юлия ПАРЧУК

# ЛУННАЯ КЕРАМИКА: для других, как для себя

«Moon Ceramic» – удачный пример развития гончарной мануфактуры, начал привлекать к себе все больше внимания после участия в известном проекте на телеканале ОНТ «Мой бизнес». Наталья и Виктор БЕРДНИКОВЫ говорят о своем деле с большим воодушевлением. Это подтверждает мысль о том, что люди и вещи взаимно сообщают друг другу свое достоинство, утонченность и силу. Небольшая семейная мастерская – не просто бизнес, а место, где люди наделяют глину «красноречием», создают хрупкую красивую посуду и делятся своим талантом с другими.

## От идеи до стартапа

Керамика – бизнес, который требует вложений на старте. Минимум 10 000 долларов для покупки всего оборудования, материалов и аренды помещения. Естественно, было желание заработать эти деньги обратно и развивать свое семейное дело, которое кроме удовольствия приносило бы и доход.

В то время, когда начинали, такую посуду почти никто не делал, мы были одни из первых в нашей стране. Уже сегодня существует много керамистов, которые поняли, что это удачное направление, и стараются подражать.

Но за три года нам удалось достаточно хорошо наладить свое маленькое производство, заняли свою нишу, нашли свой стиль. При этом на посуду устанавливаем вполне адекватные цены, наблюдаем за реакцией покупателя, подстраиваемся под спрос: если что-то плохо продается – снижаем цену, мы гибкие в этом плане.

## Европейская керамика в Беларуси

Преимущество нашей посуды в том, что она яркая и индивидуальная, вызывает у людей эмоции, ведь мы стараемся вкладывать в нее идею любви и добра.

По пути европейской керамики мы пошли изначально, освоили техники работы с глазуриями. Люди, которые ездят в Испанию, Италию и другие страны, часто привозят оттуда такую красивую посуду! Мы же хотим, чтобы белорусы могли покупать подобную продукцию у себя. Изделия, изготовленные в традиционных белорусских техниках, гораздо проще и дешевле, поэтому и продаются по более низким ценам, чем наши глазурированные.

«Moon Ceramic» представлена более чем в 15 странах и 30 городах мира. Очень часто нашу посуду покупают в подарок и отправляют за границу. Также мы работаем под заказ, можем сделать в единичном экземпляре, которого ни у кого больше не будет, это тоже наши клиенты очень ценят!

Я очень люблю посуду в стиле «минимализм»: белая тарелка с синим штрихом, проведенным кистью. Для удовольствия раз в месяц ее делаю, но два-три месяца она может стоять в магазине, пока не найдется человек с предпочтениями, как у меня, – не очень хорошо продается. Такая продукция популярна в Швеции, Норвегии, а белорусы больше любят яркую, разрисованную посуду. У нас еще покупатель не разбалован, поэтому и приобретает именно такие вещи.

Мне часто задают вопрос о самом необычном заказе. На него у меня ответа нет. Много было пожеланий по скульптуре, но это не мой профиль. Мы делаем только посуду. Очень интересными кажутся заказы, когда попросят нарисовать целую семью на чашке или тарелке, стилизованную,



конечно. Такая посуда становится семейной и очень ценится, впрочем, как ручная работа во все времена. Недавно мы делали первый большущий семейный сервиз на 12 персон 70 предметов! Очень надеемся, что такие вещи будут передавать по наследству.

## Когда что-то зажигает душу – все становится возможным

Одно из направлений «Moon Ceramic» – мастер-классы. Это профессиональные занятия, после которых человек может начать заниматься керамикой серьезно.

За три года работы у нас побывало очень много народа, почти все они были незнакомы с глиной. Но когда они лепят на наших занятиях, у них глаза горят, многие приходят повторно, некоторые даже купили себе печи и лепят дальше для себя и на продажу.

Керамикой невозможно заниматься в домашних условиях, для этого нужна специальная печь для обжига. Этот процесс происходит при 950–1200°C около 10 часов. Остывают печи 1–2 суток. Цикл изготовления вещи из глины занимает 10–14 дней.

Что касается гончарного круга – это целое мастерство! Он кардинально отличается от ручной лепки. Девушкам очень сложно его освоить, так как нужны сильные руки. Я училась гончарить около полугода, муж освоил круг в совершенстве за 3–4 месяца. Но когда это мастерство приходит и полностью умеешь контролировать глину на скорости – непередаваемые ощущения! На кругу много возможностей делать тонкую и ровную посуду совершенно разных форм и размеров!

## Справочно

Малый и средний бизнес – перспективный и развивающийся сектор экономики. Понимая это, «Беларусбанк» уделяет ему самое пристальное внимание. Речь не только о специальных продуктах для сегмента МСБ. Второй год банк поддерживает популярный проект «Мой бизнес» на телеканале ОНТ. В минувшем сезоне ментор от «Беларусбанка» Александр Поливко помогал развивать дело компании по производству промышленных грилей из Мозыря «МультиГриль». «В этом году я наблюдал за развитием событий со стороны, – отметил Александр Иосифович. – Но скажу, что зримо и незримо присутствовал в проекте. По моему впечатлению, в этом сезоне участвовало большое количество социальных и образовательных бизнес-идей, новых оригинальных разработок в сфере производства продуктов питания, строительных материалов, мебели, а также инноваций в области IT-технологий и дизайна. Активно представлены регионы. И еще, претенденты на победу очень молоды. Радует их амбициозность и стремление к успеху. Как и в прошлом сезоне, предприниматели проходили обучение в Заочной школе бизнеса, организованной «дочкой» банка «АСБ Консалт». На канале ОНТ ЗШБ выходила в формате утренней рубрики. В этом сезоне получилось 20 видеоуроков».



### Бизнес для бизнеса

Мы поняли, что не хотим делать посуду, как завод, в огромных количествах. Пришли к выводу, что 1000 изделий – наша оптимальная производительность. Ведь если гнаться за количеством, можно просто потерять в качестве, утратив душевность, интересность и эксклюзивность изделий.

Благодаря проекту «Мой бизнес» на ОНТ открыли для себя сферу B2B. Обратили внимание на корпоративные подарки и проведение корпоративных мастер-классов. Хотим выпустить каталог своей продукции, которую можем предлагать заказчикам, поскольку активно

стали обращаться кафе и бары за изготовлением фирменной посуды. На производство мы взяли себе троих помощников-керамистов, которые помогают делать заготовки посуды, а я занимаюсь дизайном и росписью. Это дело пока никому не хочется доверять, так как считаю это самым важным в создании авторской посуды.

### Из точки стремлений

Мы давно мечтаем о месте, куда могут прийти люди в будний день и просто отдохнуть за гончарным кругом. Поэтому главная задача на новый год – открыть небольшую школу керамики

## «ОЧЕНЬ НАДЕЕМСЯ, ЧТО ТАКИЕ ВЕЩИ БУДУТ ПЕРЕДАВАТЬ ПО НАСЛЕДСТВУ»

в Минске. Ведь спрос на занятия с глиной есть, и он растет. Концепция школы заключается в том, чтобы сделать занятия более доступными.

Дело в том, что наши мастер-классы стоят достаточно дорого. Есть задумки запустить ряд тематических уроков дешевле, однодневных и развлекательных. Для этого планируем снять еще одно помещение, разделив производство от обучения. Хорошо, если получится, тогда можно будет полепить для души, отпраздновать день рождения с мастер-классом по керамике, устроить детский праздник или романтический вечер и вместе что-то сделать своими руками.

### Способ медитации

Лепка для нас похожа на медитацию. Когда концентрируешься на глине, происходит полное погружение в процесс. На наших мастер-классах люди почти не общаются – глина поглощает внимание, выключает полностью лишние мысли – ты чувствуешь только руки и материал...

Она впитывает эмоции, отражает характер того, кто с ней работает. Я каждый день с радостью иду на работу, делаю то, что нужно не только мне, а интересно многим. У нас около 80 000 подписчиков в соцсетях, сотни покупателей, и наша посуда разлетается по всему миру. Это очень ценно.

Больше всего вдохновляют результат работы: как мы растем и развиваемся, и люди, которые нас каждый день окружают, пишут столько хороших слов. Еще год назад мы снимали помещение в 17 метров. Сейчас у нас 60 метров и 3 помощника. Кроме того, каждый месяц стараемся придумывать и выпускать несколько новых серий посуды. Активно начинаем сотрудничать с белорусскими художниками и калиграфистами. У нас так много талантливых художников!

Сейчас участвуем в самых крупных новогодних выставках Минска. Безумно популярными стали различные кружевные тарелки, блюда для сервировки праздничного стола, чашки с рождественскими картинками и пожеланиями. Не обойтись и без серии новогодних игрушек.

В новом году будем стараться больше делать посуды с белорусскими мотивами, словами и орнаментом. Как оказалось, это одна из самых популярных серий.





# 5 фактов о проекте «МОЙ БИЗНЕС»

1. Автором идеи проекта стал Кирилл Рудый, экс-помощник Президента, посол Беларуси в Китае.
2. 18 декабря 2015 года определился победитель первого сезона проекта «Мой бизнес» — компания «TREND.BY», которая получила высочайшие оценки экспертов и завоевала сердца телевизионной аудитории.
3. В минувшем сезоне ментор от «Беларусбанка» Александр Поливко помогал развивать бизнес компании по производству промышленных грилей из Мозыря «МультиГриль».
4. Призовой фонд первого сезона составил 1 млрд неденоминированных рублей.
5. Все финалисты второго сезона проекта «Мой бизнес» получили сертификаты на бесплатные услуги ООО «АСБ Консалт» в течение всего 2017 года. Они дают право обращаться в банковскую дочернюю компанию, специалисты которой проведут маркетинговые исследования, составят грамотный бизнес-план, сделают диагностику финансов компании и возьмут на себя ведение бухгалтерии.

## Цифрология

**Более 800**

**участников** подали заявки на участие во втором сезоне проекта «Мой бизнес».

**От 18 до 67 лет —**

**возраст** предпринимателей, которые представили свои анкеты на реалити-шоу.

**60 бизнес-идей —**

прошли предварительный отбор. В их числе производство подводной лодки на троих и матрасы, способные выдержать любое пламя.

## ФИНАЛИСТЫ ВТОРОГО СЕЗОНА (РЕЗУЛЬТАТЫ ГОЛОСОВАНИЯ)



**“TEENS COOL”**  
14106



**“FAJNO DESIGN”**  
8586



**ПОБЕДИТЕЛЬ**

**“CAKES.BY”**  
15459



**“MOON CERAMIC”**  
14079



**“DJO.BY”**  
2799



**ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА**

Теперь —  
дело за малым...

ВСЕГДА РЯДОМ!

**БЕЛАРУСБАНК**



# ПРАВИЛА ФИНАНСОВ

## Как научить детей контролировать свои расходы

Обращаться с деньгами детей мало учат и в детсаду, и в школе. По сути, единственные люди, которые в этом вопросе могут помочь молодому поколению, — родители. Вы помогаете детям, журнал «PRO Беларусбанк» — вам. Мы собрали несколько историй о том, как контролировать свои расходы и приумножать состояние.

### История первая

Жили-были две принцессы-сестрицы. В детстве их прокляла злая колдунья и сказала, что, когда они вырастут, обе уколются веретеном и уснут надолго. Их папа, любящий король, дарил обеим первого числа каждого месяца по большой купюре. Одна принцесса копила деньги в банке, а младшая хранила их тоже в банке, но стеклянной. Конечно, король запретил все прялки в королевстве, но, естественно, сестрицы нашли заброшенное веретено на чердаке, уколотись и уснули на целых сто лет. Но пока они спали, в стране произошла большая-пребольшая инфляция. И деньги одной принцессы превратились в красивые фантики, а другой принцессе выросшее за сто лет по формуле сложных процентов состояние по-

зволило купить весь мир. Принц был только один, нетрудно догадаться, кого он выбрал. Если после основных трат у вас что-то остается и получается накапливать — не держите под подушкой все. Отнесите в банк — так сохраните, а, возможно, еще и заработаете.

### История вторая

Один мальчик зашел в автобус и попросил продать ему билетик. Когда ему дали билет, он положил его в правый карман. После этого он попросил еще билетик и положил его в левый карман. Сидящая рядом бабушка удивилась: — Мальчик, зачем ты взял второй билет? — А вдруг у меня первый украдут? — А если и второй украдут? — Так на этот случай у меня проездной!

Хитрый мальчик знал, что нельзя хранить все яйца в одной корзине и ставить на то, что с твоим единственным билетом ничего не случится.

*Так и вы диверсифицируйте свою прибыль — держите счет в банке (возможно, в нескольких), делайте инвестиции в недвижимость, ценные бумаги и т. д.*

### История третья

Один очень хитрый математик организовал лотерею и пообещал выигравшему бесконечную сумму денег без всякого риска. Билет стоил 100 долларов. Народ повалил валом. Когда счастливчик, вытянувший выигрышный билет, прибежал за своим призом, математик объяснил ему, каким способом будет производиться выплата:

— Сегодня вы получаете один доллар, на следующей неделе — 1/2 доллара, еще через неделю — 1/3 доллара и т. д.

*Не верьте пустым обещаниям тех, кто сулит золотые горы, невиданно высокие проценты, быстрые деньги и полное отсутствие риска при этом. Вкладывая свои деньги, помните, что сохранение капитала надежнее, чем быстрый доход при высоких рисках.*

### История четвертая

Жил-был один барин, и были у него фруктовые сады, хлопковые плантации и много-много овец. И зарабатывал он много денег. Каждый вечер звал он музыкантов и танцовщиц, заказывал самый вкусный плов и заморский фрукт авокадо. Сговорились соседи погубить его и дали ему совет: копи, дорогой, в казахских тенге — очень крепкая валюта. Копил барин, копил и накопил много тенге. А коварные соседи договорились с Саудовской Аравией, та обрушила цены на нефть, и казахский тенге упал. И теперь у нашего бая остались деньги только на заморский фрукт авокадо — ест его каждый вечер, хоть уже и видеть не может.

*Что бы там ни говорили умные люди, копите деньги в той валюте, в которой происходят основные траты.*

### История пятая

Один старый еврей торговал возле банка семечками. Подошел к нему другой еврей и попросил денег взаймы. Отказал ему старый еврей наотрез. Возмутился его приятель: как же так, говорит, наши отцы дружили, наши деды на одной улице жили, а ты мне денег одолжить не хочешь. Ткнул старый еврей пальцем себе за спину:

— Видишь банк?

— Ну, вижу, — ответил приятель.

— У нас с этим банком договор: я не даю в долг, а они не торгуют семечками.

*Каждый должен заниматься своим делом и делать его хорошо. И вы бойтесь доверять непрофессионалам — берите деньги в долг у банкиров, а семечки покупайте у торговцев, так спокойнее.*

### История шестая

Жила-была семья Ивановых, и были у них замечательные соседи — Петровы. Надумали как-то Ивановы вложиться в одно очень прибыльное дело и попросили у Петровых займы денег. Согласились чудесные Петровы и одолжили Ивановым пять тысяч долларов на полгода. Но, увы, прогорело беспроектное предприятие Ивановых, и остались они без денег, зато с большим долгом. Пришли к ним Петровы через полгода с пирогом и конфетами, посидели, чаю попили. Не хотите ли, говорят, случайно вернуть нам наши пять тысяч? Пообещали Ивановы вернуть прямо завтра — сказали, что предприятие очень прибыльное, надо только чуть-чуть подождать. Подождали Петровы еще месяц, пришли уже без пирога: возвращайте пять тысяч, говорят, пора уже. Опять поклялись Ивановы, что на днях отдадут, но стали от Петровых прятаться. А папа Петров стал караулить папу Иванова в подъезде да грозить большими неприятностями. А мама Петрова начала, встречая маму Иванову, кричать на весь двор, что та нахалка бесовская. А еще через три месяца оказалось, что вместо чудесных и душевных людей у Ивановых в соседях злобные и отвратительные гоблины.

*Вывод: хотите дать займы денег друзьям или знакомым — дайте ровно столько, сколько можете себе позволить подарить. Сохраните душевное спокойствие и отношения.*

### История седьмая

Помните сказку о рыбаке и золотой рыбке? Закинул старик невод в третий раз и пришел невод с одной рыбкой, с простотой рыбкой — золотой. Взмолилась рыбка: «Отпусти меня, старче, в море! Дорогой за себя дам откуп — откуплюсь чем только пожелаешь». И что сделал недалекий старик, вместо того чтобы воспользоваться этим уникальным предложением? Пошел и рассказал старухе о рыбке. Что было дальше, вы знаете: остался старик мало того что у разбитого корыта, но и с той же сварливой, ненасытной и не чувствующей берегов старухой.

*Отсюда мораль: поймал чего — молчи! Деньги любят тишину.*







Памятник  
Богдану Хмельницкому в Киеве

Особенностью финансовой политики было-го витебского мещанина была надежность. В то время как в традиционных коммерческих кругах господствовало старинное правило: «Не обманешь – не продашь» – и частные банки лопались один за другим, разоряя вкладчиков, Евзель Гинцбург сделал принципом своего учреждения незыблемую надежность. Это качество Гинцбургов было официально засвидетельствовано в Европе гессенским княжеским домом: банкиру Евзелю Гинцбургу было даровано потомственное дворянство с баронским титулом в придачу. Банкирский дом Гинцбургов стал главным кредитным мостом, через который деньги западноевропейских инвесторов вкладывались в российскую экономику.

Огромную известность в еврейских кругах Евзель Гинцбург приобрел как защитник прав своего дискриминируемого народа. Например, мало кому известно, что право жительства не только в зоне оседлости – кусок за куском – «вырывалось» у российского министерства именно Евзелем Гинцбургом. Большой заслугой Гинцбурга-старшего еврейство России считало введение равенства при наборе еврейских юношей на «цареву службу» (при Николае евреи сдавали в рекруты в полтора раза больше, чем православные).

История сохранила и еще один любопытнейший факт. Известно, что на памятнике Богдану Хмельницкому в Киеве должны были быть выбиты слова Шевченко:

*«Хай живе Україна  
Без жида і без шляхтича».*

А под копытами коня проектировалась фигура скорчившегося еврея. Барон Гинцбург за приличные деньги добился изменения проекта.

Гинцбурги щедро жертвовали молодым и бедным талантам, как евреям, так и русским. Сын Евзеля, барон Гораций Гинцбург был учредителем Института археологии, Института экспериментальной медицины и других научных учреждений. В его доме собирались лучшие представители научных кругов и мира искусства: И. С. Тургенев, М. Е. Салтыков-Щедрин, И. А. Гончаров, И. М. Крамской, А. Ф. Кони, С. П. Боткин, В. С. Соловьев.

Революция 1917 года выгнала прочь из страны не только многих политиков и деятелей культуры, но и предпринимателей. Вынужден был покинуть Россию и клан Гинцбургов.

**Сохранился исторический анекдот:** барон Гораций Гинцбург (1833–1909) как-то ехал в карете с императором Николаем II. Проходивший мимо мужик не смог сдержать удивления: «Надо же, жид с царем едет!» Мужика схватили и хотели было препроводить в кутузку за оскорбление барона. Но Гинцбург попросил не наказывать простолоудина и даже подарил ему золотой. За что? За то, что не дал барону забыть, что он еврей.

**Во второй половине XIX – начале XX века не было, наверное, в мире человека, который не слышал о баронах Гинцбургах. Они принадлежали к богатейшим семьям России, были известными меценатами. И – нашими соотечественниками.**

Основатель рода, Евзель Гаврилович Гинцбург, родился в 1812 году в Витебске. Получил ортодоксальное еврейское воспитание. Женился, как тогда полагалось, в 16 лет. Поступил на службу кассиром к помещику-откупщику. Хваткий молодой человек освоил основные приемы работы по винным откупам и, примерно в тридцатилетнем возрасте, стал видным откупщиком, а с конца 1850-х, переехав в Санкт-Петербург, – петербургским купцом I гильдии.

В период Крымской войны Евзель Гинцбург держал винный откуп в осажденном Севастополе. Командующий одной из русских армий в крымскую кампанию свидетельствовал, что Евзель Гинцбург «оказывал постоянное особенное усердие к безостановочному продовольствию войск винною порцией, отпуская притом вино по ценам не только не свыше высочайше утвержденных для мирного времени, но и с уступкою». Так что «наркомовские сто грамм» Великой Отечественной войны имели предшественницу в виде «винной порции» в период обороны Севастополя.

За заслуги Гинцбурга во время Крымской войны, а также содействие выгодным для казны результатам на торгах на питейные откупы Александр II наградил его золотой медалью с надписью «За усердие».

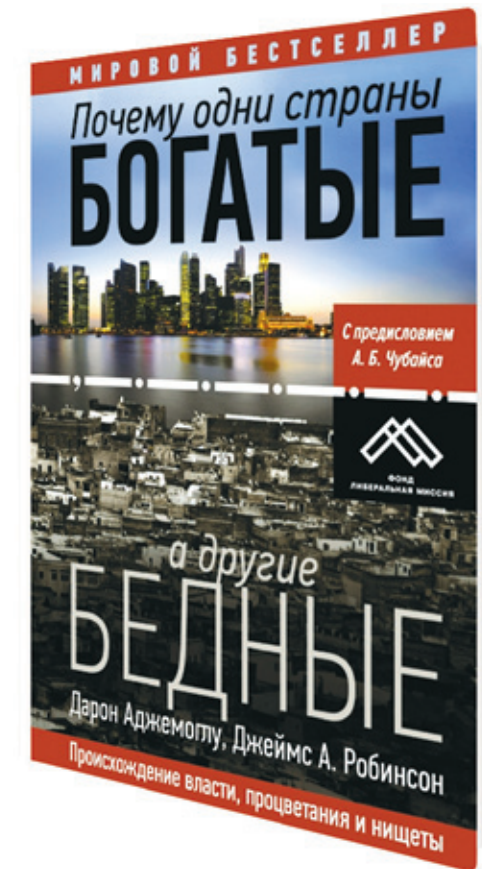
Когда откупы заменили правительственной винной монополией и большинство бывших откупщиков разорились, Евзель Гинцбург принялся создавать первую в России частную банковскую систему. Сначала Частный коммерческий киевский банк, после Учетный одесский банк, затем Санкт-Петербургский учетно-ссудный банк. Наконец, в 1859 году – банковский дом «И. Е. Гинцбург», ставший головным петербургским банком.

Дарон Аджемоглу, Джеймс Робинсон  
«Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты»

Книга Дарона Аджемоглу и Джеймса Робинсона «Почему одни страны богатые, а другие бедные» – один из главных политэкономических бестселлеров последнего времени, эпохальная работа. Авторы задаются вопросом, который в течение столетий волновал историков, экономистов и философов: в чем истоки мирового неравенства, почему мировое богатство распределено по странам и регионам мира столь неравномерно? Ответ на этот вопрос дается на стыке истории, политологии и экономики, с привлечением необычайно обширного исторического материала из всех эпох и со всех континентов, что превращает книгу в настоящую энциклопедию передовой политэкономической мысли.

#### Цитаты из книги

“ За низкий уровень образования и отсутствие инклюзивных рынков бедные страны платят высокую цену: они не могут применить таланты своих граждан. В этих странах, вероятно, живет много потенциальных Биллов Гейтсов, а может быть, и один-другой Альберт Эйнштейн, которые, однако, не смогли получить образование и поэтому вынуждены заниматься земледелием или проходить обязательную военную службу. Шансов реализоваться в профессии, для которой они родились, им в жизни не представилось. ”



В книге содержится логичная концепция, объясняющая, почему условные Соединенные Штаты богаче условного Зимбабве. Последовательно отказывая в праве на жизнь разнообразным теориям вроде географического детерминизма, авторы утверждают, что все дело – в политических и экономических институтах, существующих в том или ином государстве. Институты эти бывают двух видов: инклюзивные и экстрактивные. Инклюзивные – это когда у вас в стране действует неприкосновенность частной собственности, есть разделение властей, есть свободный доступ на рынок для новых игроков и технологий, есть демократические выборы и возможность реально влиять на принятие важных решений. Экстрактивные – когда в стране все построено для выкачивания ресурсов в пользу элиты. Разумеется, богаче будут те страны, в которых построены инклюзивные институты.

Теория логична и стройна, но есть одна проблема. Что-то подобное наверняка бы смог сформулировать любой, и для этого ему не нужно было бы двадцать лет преподавать в Гарварде. Все-таки все эти рассуждения про инклюзивные и экстрактивные институты – это нечто очевидное.

Авторы зачем-то приводят гигантское количество примеров инклюзивных и экстрактивных обществ, рассказывают, почему элите на самом деле всегда выгоднее строить именно экстрактивные институты, но главного так и не касаются. Уже в заключение, словно чувствуя вину, они сами задаются вопросом, почему же у одних получилось, а других нет, и дают шикарный ответ: «Так сложилось исторически».



# Финансовый гороскоп на 2017 год

Еще в 2006 году журнал Forbes подсчитал, какой знак Зодиака лучше других притягивает деньги. Прошерстив собственный список миллиардеров, журнал сообщил, что больше всего богачей среди Дев (12%). Реже всех остальных богатеют Стрельцы (6%). Возможно, причина такого положения дел еще и в том, что, по некоторым подсчетам, людей, родившихся под знаком Девы, больше, чем иных знаков Зодиака. За полстолетия до этого, в 1948 году, американский психолог Бертрам Форер провел простой эксперимент: раздал своим студентам большой тест с обещанием составить на его основе индивидуальную характеристику каждому. Однако вместо индивидуальной характеристики студенты получили один и тот же фрагмент текста, скопированный из газетного гороскопа. Затем Форер попросил оценить «составленное» описание личности по пятибалльной шкале. Средняя оценка была 4,26. Эксперимент повторялся не раз — результат был тем же: студенты были уверены, что описание применимо только к ним лично, а авторитет преподавателя не позволял сомневаться. Теперь это называется «эффект Форера». Верить или не верить в гороскопы — личное дело каждого. Но даже отъявленные скептики хотя бы изредка просматривают информацию, которую сулят их судьбе звезды. Что уготовит год Огненного Петуха каждому из знаков Зодиака — в финансовом гороскопе от «PRO Беларусбанк».



## Овен

Энциклопедичным примером финансовой стабильности в 2017 году станут все представители знака Овна. На удивление, все 12 месяцев пройдут ровно и без сильных денежных встрясок. Потому Овны смогут смело планировать свой бюджет на несколько месяцев вперед, не боясь попасть в неприятную ситуацию. Такой расклад поможет Овнам отложить некоторую сумму на будущее, не ущемляя привычной жизни.



## Телец

В 2017 году у Тельцов проснется желание копить. Тельцов вдруг осенит, что многие вещи, о которых им так мечталось, являются не более чем капризом и без них можно обойтись. Большинство средств Тельцам следует отложить на «черный день», который, к радости, в наступающем году для них точно не настанет.



## Близнецы

Для Близнецов наступающий год сулит немало денежных хлопот. С самых первых дней нового года Близнецы ощутят себя рассеянными и податливыми людьми, чем непременно бросятся в глаза мошенникам. Потому Близнецам следует держать язык за зубами и не рассказывать малознакомым личностям о материальной стороне жизни.



## Рак

А вот Ракам Огненный Петух не советует урезать свой привычный бюджет, дабы побольше накопить и оставить на будущее. 2017-й принесет Ракам немало материальных поступлений. У них появится возможность приобрести не только что-то для себя и своей семьи, но и помочь близким, а может, проявить себя в благотворительности. Такое поведение придется по душе Огнному Петуху, ведь он благоволит добродушному, нерасточительному нраву Рака, умеющего держать свой кошелек под контролем.



## Лев

Денежный астропрогноз 2017 советует Львам задуматься об иных источниках легального дохода, ведь грядущий период потребует от представителей этого знака Зодиака немалых трат. Если Львы решатся открыть свой бизнес, то им следует избегать партнерских отношений с родственниками. Звезды предупреждают Львов от разногласий в семье, которые могут негативно сказаться на их планах.



## Дева

Ровный и спокойный в финансовом смысле 2017 год для Дев закончится большой материальной встряской. Некоторую часть накоплений Девам придется отдать на неотложные дела, которые внезапно могут свалиться им на голову. Потому Девам нужно постараться не транжирить деньги в течение всего года, чтобы в ответственный момент не оказаться без гроша в кармане.



## Весы

Весам захочется всего и сразу, но Петух предупреждает представителей этого знака от больших и спонтанных трат. Не покупайте то, что только увидели и сразу захотели. Весам нужно отложить это решение на несколько дней и хорошенько прикинуть, так ли им нужна эта вещь или услуга, которой они так необдуманно загорелись.



## Скорпион

Легкомысленность Скорпионов может даже разозлить строгого и упрямого Петуха. Скорпионам придется держать свои желания под контролем, чтобы не навлечь на себя гнева этого строптивого знака. Денежный гороскоп 2017 советует Скорпионам еще в начале года составить план трат и покупок на ближайшее время и корректировать его с прощением времени, чтобы не выйти за рамки бюджета.



## Стрелец

Стрельцам в 2017 году лучше избегать любых долговых обязательств. Необходимо постараться выплатить все долги и кредиты (если они есть) в первые недели наступившего года. Чем дольше Стрельцы будут тянуть, тем труднее им будет избавиться от накопившихся задолженностей. Кроме того, звезды не советуют одалживать на протяжении всего года и по возможности самому не давать никому в долг.



## Козерог

Огнному Петуху по душе осмотрительный нрав Козерогов. Он одобряет их аккуратное отношение к деньгам, потому пошлет им немало денежных премий и компенсаций в течение всего 2017 года. Однако не только пополнение семейного бюджета ожидает представителей этого знака. Козерогов ждут незапланированные траты в летний период.



## Водолей

Всех Водолеев, привыкших жить не по средствам, в 2017 году ожидает сложный экономический вопрос, решить который поможет только усердное посвящение себя работе и осмотрительное отношение к поступающим средствам.



## Рыбы

Очень удачный с точки зрения финансов год ожидает Рыб. Расходы и доходы будут находиться в приблизительной гармонии, поэтому сильно переживать о будущем Рыбам не придется. Каждое усилие Рыб окупится, а каждая потраченная монета принесет приятные воспоминания.

**PRO индекс / ЛЮДИ И КОМПАНИИ, УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ**

Абрамович Роман	5	Салтыков-Щедрин Михаил	44	Институт экспериментальной	
Аджемоглу Дарон	45	Соколова Наталья	4	медицины	44
Александр II	44	Соловьев Владимир	44	«Керамин», хоккейный клуб	30
Асташенко Дмитрий	4	Стась Андрей	28	Консалтинговая группа	
Бердников Виктор	36	Тарайкович Мария	6	«Максимум»	32
Бердникова Наталья	36	Таранцев Сергей	8	Континентальная	
Березовский Борис	5	Тоёда Киитиро	24	хоккейная лига	31
Бокий Игорь	7	Тургенев Иван	44	СКА	29, 31
Боткин Сергей	44	Форд Генри	24	«Красноярский завод	
Вудкрофт Крэйг	29	Форер Бертрам	44	цветных металлов имени	
Гашпер Еж	18	Хмельницкий Богдан	44	В.Н. Гулидова», ОАО	14
Гвардиола Хосеп	24	Шевченко Тарас	44	Львянский университет	18
Герасименя Александра	6	Шумский Иван	7	Мариборский университет	18
Гинцбург Евзель Гаврилович	44	Щербина Максим	20	«Мульги Гриль», ООО	37
Гончаров Иван	44	Юсупов Давлат	16	«ММПЗ Групп», ООО	9
Горчакова Анна	35			Национальный банк	
Гостев Александр	8	«Автобизнес»	4	Республики Беларусь	10, 11, 14
Графский Михаил	6	Академия управления при		«Нефтехимик»	30
Дацюк Павел	29	Президенте Республики Беларусь	4	НХЛ	31
Егоров Александр	5	«Арбат»	4	«Регула»	7
Емельянов Максим	10	«АСБ Консалт», ООО	37, 40	Санкт-Петербургский	
Жилинский Марат	4	Ассоциация белорусских банков	25	учетно-судный банк	44
Калужный Алексей	30	«Баффало»	40	«Скарбница», УП	6
Карнаухов Михаил	31	«Беларусбанк», ОАО	8, 9, 14	Словенский банк экспорта	
Кони Анатолий	44	БЕЛКАРТ	9	и развития	9
Крамский Иван	44	«Белнефтехим», ОАО	9	Учетный одесский банк	44
Кудрявец Елена	7	Белорусская калийная компания	5	Центр международного	
Курьян Денис	5	«Белорусская нефтяная		сотрудничества	
Лаланд Кевин	31	компания», ЗАО	9	и развития (CMSR)	16
Лойко Артем	5	Белорусский детский		ЦСКА	30, 31
Макдональдс Волмарт	24	хоспис	32, 33, 34	Частный коммерческий	
Мауринью Жозе	24	«Белорусский металлургический		киевский банк	44
Панюшкин Валерий	34	завод», ОАО	9	«Юность», хоккейный клуб	30
Паскевич Ирина	8	Гродненская областная детская		ABW.BY	4
Писарик Сергей	4	клиническая больница	8	Argor-Heraeus SA	14
Поливко Александр	37	«Гродно Азот», ОАО	9	«Moon ceramic»	36, 37
Поташёв Максим	7, 22	Дворец Румянцевых и Паскевичей	9	SID banka	9, 16
Рачковский Игорь	38	Детский центр онкологии и		slivki.by	4
Робинсон Джеймс	45	гематологии	32	TREND.BY	40
Рудый Кирилл	40	«Динамо-Минск»	29, 30	Valcambi	14
Русакович Инна	6	Институт археологии	44		

**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 27.12.2016 г.

Бумага мелованная.

Формат 60x84 1/8.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,51

Тираж 3000 экз.

**Отпечатано в ООО «Аврора принт»,**

ул. Долгобродская, 17, к. 4,

220037, г. Минск.

ЛП № 02330/369 от 04.09.2008 г.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

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

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

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

Оксана Минина А., Юлия Парчук В.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Вся информация действительна на момент сдачи номера в печать.

# СВЕТ ЗАБОТЫ


Переводы денежных средств с карточки на карточку



ВСЕГДА РЯДОМ!

 **БЕЛАРУСБАНК**

ОАО «АСБ Беларусбанк» УНП 100325912

 147

[www.belarusbank.by](http://www.belarusbank.by)

# ЭКОНОМЬТЕ И ПРИУМНОЖАЙТЕ

Специальное предложение  
для современных пенсионеров



К Л У Б

# БАРХАТ

- **ПОЛУЧАЙТЕ** пенсию на международную карту без посещения банка;
- **ЭКОНОМЬТЕ!** Возврат средств на счет при оплате картой составляет **до 5%**;
- **ПРИУМНОЖАЙТЕ** сбережения!  
Откройте вклад с увеличенной ставкой **+1%** годовых;
- Оформляйте кредит со скидкой - **3%** годовых;
- Заключайте договоры добровольного страхования со скидкой - **15%**;
- Подключайте SMS-оповещение и Интернет-банкинг без дополнительной платы.

**Вступайте в Клуб в учреждениях банка и получайте свою выгоду!**

**ВСЕГДА РЯДОМ!**

Подробности — на сайте  
[barhat.belarusbank.by](http://barhat.belarusbank.by)  
и по телефону 147



# БЕЛАРУСБАНК

УНП 100325912 ОАО "АСБ Беларусбанк"