



Переходите по QR-коду, чтобы оценить нашу работу или предложить темы, которые вы хотели бы прочесть в следующем выпуске

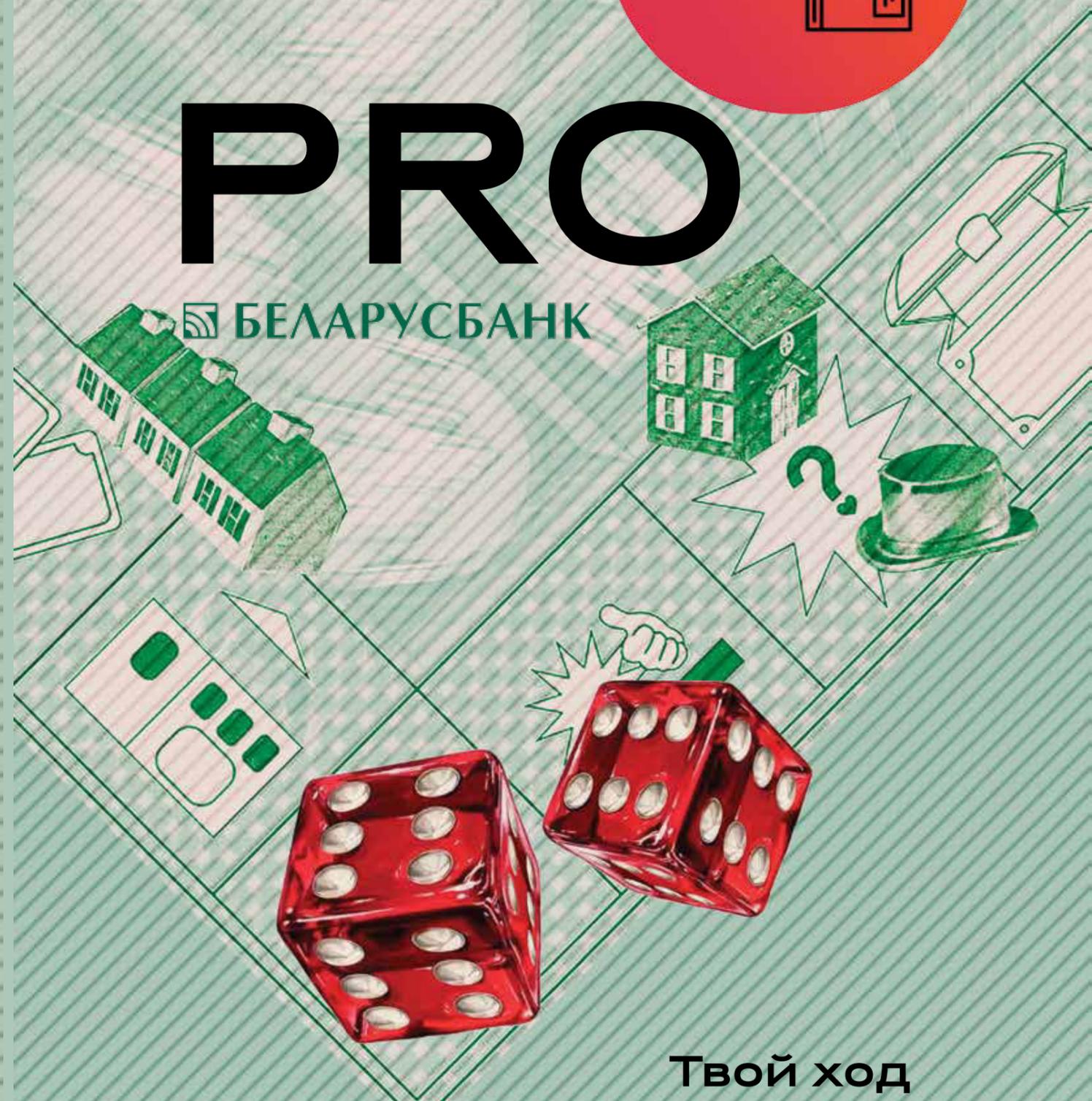


ВОЗЬМИ С СОБОЙ



# PRO

БЕЛАРУСБАНК



Твой ход  
2024 | в достижении целей

КАРТОЧКА  
**БЕЛКАРТ МАКСИМУМ** —  
ТВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ СИМВОЛ  
РОСКОШИ И БОГАТСТВА



- МАНИ-БЭК ДО 3%
- КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС
- БЕСПЛАТНЫЕ ПЕРЕВОДЫ НА КАРТОЧКИ БАНКА
- ПРИОРИТЕТНЫЙ СЕРВИС В АЭРОПОРТУ «МИНСК»
- ДОСТУП В БИЗНЕС-ЗАЛЫ ПО ВСЕМУ МИРУ

подробная  
информация  
на сайте банка



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

☎ 147

ВСЕГДА РЯДОМ!

 БЕЛАРУСБАНК

# МЫ В СОЦСЕТЯХ

**INSTAGRAM**  
ОСНОВНОЙ АККАУНТ



**INSTAGRAM**  
БИЗНЕС-АККАУНТ



**ТИКТОК**



**FACEBOOK**  
ОСНОВНОЙ АККАУНТ



**FACEBOOK**  
БИЗНЕС-АККАУНТ



**YOUTUBE**



**ВКОНТАКТЕ**



**ОДНОКЛАССНИКИ**



**X (TWITTER)**



**TELEGRAM**



**VIBER**



**ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ!**

# ЧИТАЙТЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ



**Беларусбанк продолжает  
создавать комфортную  
бизнес-среду в регионах** 4

**Переходим в цифру  
Осенний дайджест новинок в  
дистанционных каналах банка** 8

**Денежный бумеранг**  
Как каждый потраченный рубль по карте  
«Шчодрая» может принести  
вам выгоду 12

**Срочные вклады в российских  
рублях** 16

**Игра по правилам.  
Изучаем технику переводов** 20



**Новые времена,  
новые «talанты»** 24

**Где и как растут белорусские  
шампиньоны и брокколи** 28



**Финансы и возраст**  
Какие тенденции экономического поведения разных поколений наблюдают эксперты прямо сейчас 34

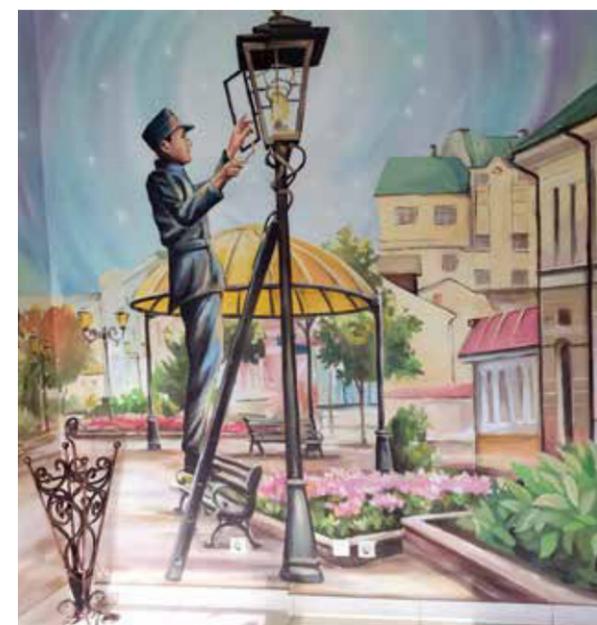
**Магия коучинга,  
или Как научиться смотреть на мир глазами мухи на стене** 38

**Доходы на прокачку**  
На что вы готовы ради достижения финансовых целей? 42

**Живописные руины, водяная мельница и знаменитый полонез**  
Шесть причин отправиться в Сморгонский район 46



**На экскурсию? В банк!** 52



НОМЕР ПОДГОТОВЛЕН УПРАВЛЕНИЕМ КОММУНИКАЦИЙ, МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ ДЕПАРТАМЕНТА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, КОММУНИКАЦИЙ И МАРКЕТИНГА

Главный редактор: **Елена Габрусь**  
Креативные редакторы: **Елизавета Бецко, Анна Сидор, Анна Сушкова, Бенито Карлассаре, Наталья Шевелевская**  
Обложка: **Елизавета Юзвенко**  
Арт-редактор: **Екатерина Дрозд**

Редакционный совет:  
председатель: **Дмитрий Красковский**  
заместитель председателя: **Алексей Кулик**  
секретарь: **Евгения Жуковская**  
члены редакционного совета:  
**Анна Коровушкина, Инесса Гойлова, Жанна Лосикова, Ольга Боровикова, Светлана Цвечковская, Вадим Рынкевич, Елена Пинтусова**

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220089, г. Минск, пр-т Дзержинского, 18. Тел.: (017) 309-14-03.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Вся информация действительна на момент сдачи номера в печать.

Свидетельство о государственной регистрации № 969. Выдано 17 декабря 2013 года Министерством информации Республики Беларусь.

Подписано в печать 10.12.2024. Бумага мелованная. Формат 60x84 1/8. Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,51. Тираж 2000 экз. Заказ № \_\_\_\_.

Мнение редакции может не совпадать с мнением героев материалов.

Отпечатано ОАО «Брестская типография», г. Брест, пр-т Машерова, 75Б, 224013.

ЛП № 02330/102 от 27.03.2014

# БЕЛАРУСБАНК ПРОДОЛЖАЕТ СОЗДАВАТЬ КОМФОРТНУЮ БИЗНЕС-СРЕДУ В РЕГИОНАХ

Беларусбанк продолжает свою стратегию по активной поддержке малого и среднего предпринимательства в разных уголках Беларуси. Банк предлагает широкий спектр услуг и программ, направленных на развитие бизнес-среды и улучшение условий для предпринимателей.

Анна СИДОР

Белорусский рынок требует адаптивных решений для поддержки бизнеса всех масштабов.

— В нашей продуктовой линейке сейчас доступно множество пакетов услуг, которые подходят для любой формы и размера бизнеса. Мы предлагаем специальные пакеты обслуживания всего за 1 копейку, которые позволяют клиентам в течение шести месяцев протестировать услуги и выбрать наиболее подходящий для себя вариант, — отметил директор департамента корпоративного бизнеса Сергей Пась.

Банк предлагает унифицированные пакетные решения с льготным периодом обслуживания за 1 копейку по 7 пакетам услуг, таких как «Шаг навстречу», «Легкий-шаг», «Легкий-союз», «Легкий-3», «Легкий-5», «Перспективный-5» и «Развитие». Это дает бизнесменам гибкость в выборе услуг в зависимости от потребностей и масштабов деятельности.

Клиенты также могут воспользоваться акцией «Трансформация», которая направлена на поддержку индивидуальных предпринимателей, которые трансформируют свой бизнес через ликвидацию ИП и регистрацию юридического лица. Участникам акции в период до 31 декабря 2024 года предоставляется возможность подключиться к пакету услуг «На100ящая поддержка» с установлением вознаграждения в размере 0,01 белорусский рубль в месяц подключения к пакету услуг и последующие 5 календарных месяцев.

Для предпринимателей, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, реализуется



акция «Бизнес-ВЭД», позволяющая получить скидку 50% от размера ежемесячной абонентной платы за пользование пакетом услуг. Это предложение также действует до конца 2024 года.

Отдельное внимание в рамках стратегии развития уделяется поддержке женского предпринимательства. Беларусбанк предлагает специальные условия для женщин-предпринимателей, включая гибкие финансовые решения и консалтинговую поддержку, способствующие развитию их бизнеса.

В рамках программы «Бизнес-Леди» предусмотрены услуги с существенными скидками для женщин-предпринимателей. Специальный пакет услуг «Бизнес-Леди» доступен за 35 рублей в месяц и предлагает множество преимуществ, включая зачисление и выплату сумм на счета физических лиц с комиссией всего 0,1% и оформление банковской карточки Visa Gold в рамках Клуба «Леди». А по специальному предложению банка «Бизнес-Бриллиант» субъектам женского предпринимательства банк предлагает микрокредит «Бизнес-решение» с низкой

« Мы предлагаем специальные пакеты обслуживания всего за 1 копейку, которые позволяют клиентам в течение шести месяцев протестировать услуги и выбрать наиболее подходящий для себя вариант.

« В современных условиях мы продолжаем делать кредиты доступными для реального сектора экономики, особенно в регионах.

ставкой от 6,5% годовых для финансирования текущей и финансовой деятельности женского бизнеса.

— Мы понимаем важность поддержки женщин в бизнесе и стремимся предоставить им все необходимые инструменты для успешного ведения своего дела, что, безусловно, способствует развитию экономики в регионах, — сказал Сергей Пась.

Кроме того, банк активно развивает эквайринговые услуги для торговых предприятий: от интернет-эквайринга до эквайринга с выдачей наличных. В настоящее время можно получить наличные в более чем 2800 магазинах по всей стране. Это значительно упрощает финансовые операции для сельских жителей и снижает затраты на инкассацию для предприятий.

Данный сервис особенно важен для сельской местности, где доступ к банкоматам ограничен. С помощью новых решений от Беларусбанка можно быстро получить наличные в ближайшем магазине, подключенном к сервису, что облегчает решение повседневных бытовых вопросов. Напомним, что за одну операцию можно снять до 5 базовых величин (200 рублей). По картам Беларусбанка комиссия за снятие наличных не взимается.

— Мы стремимся сделать финансовые услуги доступными в каждом уголке Беларуси. С момента внедрения сервиса в 2020 году было проведено более 600 тысяч операций на сумму более 45 миллионов рублей, что подтверждает его востребованность, — добавил Сергей Николаевич.

Отметим, что сервис удобен не только покупателям, но и владельцам бизнеса. Подключившиеся субъекты хозяйствования увеличивают товарооборот за счет привлечения дополнительных покупателей, а также сокращают время на сдачу выручки и расходы на инкассацию денежной наличности.

Для оказания кредитной поддержки малому и среднему бизнесу в регионах Беларуси банк предлагает широкий спектр кредитных продуктов и услуг, нацеленных на развитие и устойчивый рост предприятий. Это и кредиты в рамках Программы поддержки МСБ с начальной ставкой от 7% годовых, и специальные условия для женского предпринимательства со ставкой от 6,5% годовых, и продукты с использованием ресурсов Банка развития со ставкой от 6,25% годовых, а также уникальное предложение «Поддержка регионального бизнеса» — 9,5% годовых на цели инвестиционной деятельности и 10,5% годовых на цели текущей и финансовой деятельности.

Кредиты доступны на сумму до 25 000 базовых величин. Срок кредитования составит до 7 лет с возможностью отсрочки по погашению основного долга и выбора способа обеспечения исполнения обязательств по кредиту.

С начала года Беларусбанк профинансировал субъектов МСБ на общую сумму 6,1 млрд белорусских рублей.

Развитая инфраструктура и доступность услуг банка в

каждом регионе страны позволяют обеспечить комплексный подход к обслуживанию бизнеса. Благодаря кредитной поддержке, предоставляемой на всех стадиях развития предприятий, Беларусбанк занимает лидирующие позиции среди банков в работе с сегментом МСБ.

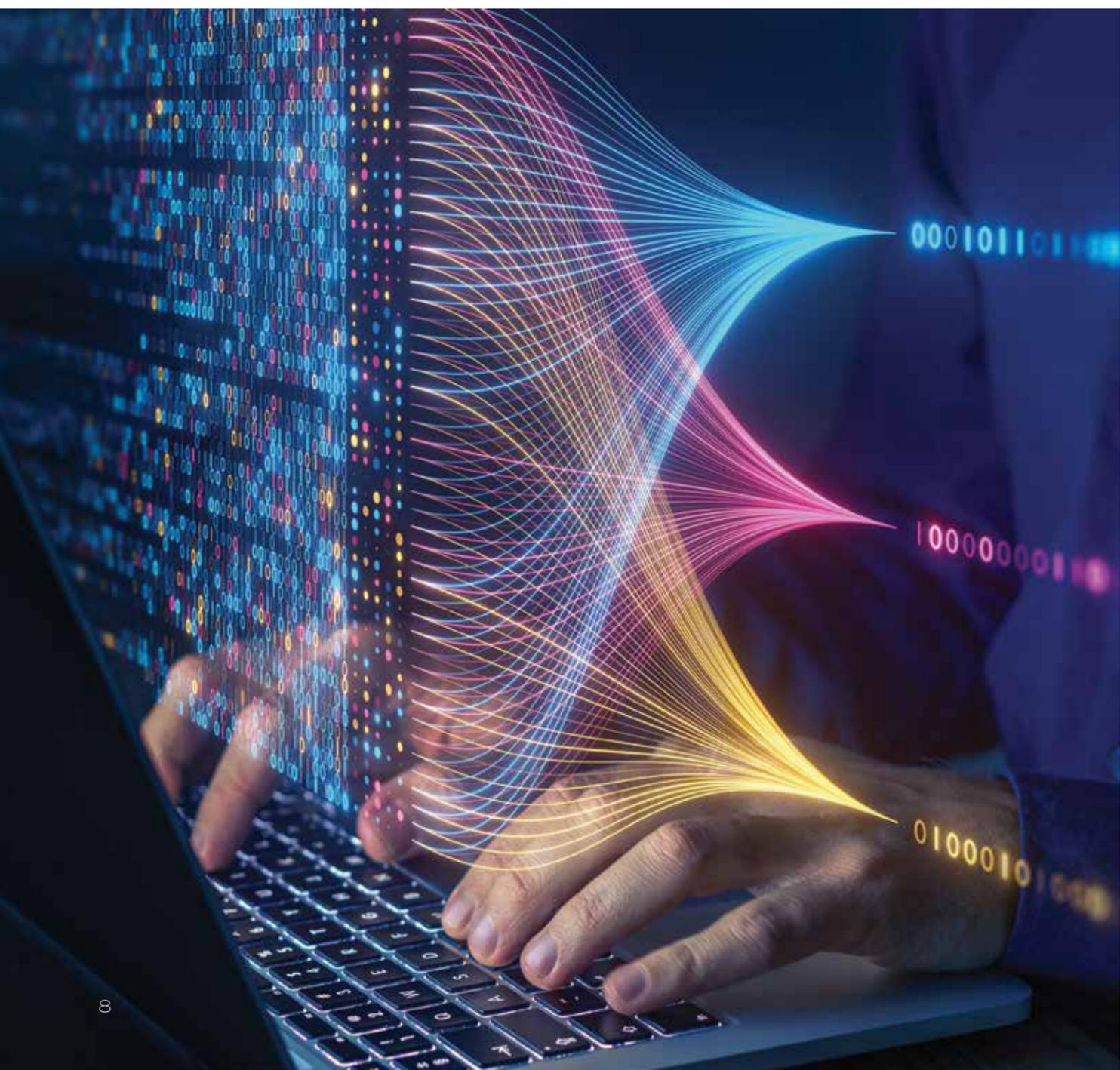
— В современных условиях мы продолжаем делать кредиты доступными для реального сектора экономики, особенно в регионах. Это наш вклад в поддержку предпринимателей и экономическое развитие страны, — отметил директор департамента корпоративного бизнеса Сергей Пась.



# ПЕРЕХОДИМ В ЦИФРУ

Наталья  
ШЕВЕЛЕВСКАЯ

ОСЕННИЙ ДАЙДЖЕСТ НОВИНОК  
В ДИСТАНЦИОННЫХ КАНАЛАХ БАНКА



## НОВОСТЬ № 1. ОФОРМЛЕНИЕ «БАРХАТНОЙ» КАРТОЧКИ ДОСТУПНО В ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГЕ



Клиенты пенсионного возраста или те, кому до достижения осталось не больше трех месяцев, могут в режиме онлайн оформить карту Клуба «Бархат». Программа автоматически проверит соответствие возраста заявителя пенсионному: 58 лет для женщин и 63 года для мужчин.

Кстати, карту можно заказать с доставкой на дом — очень удобно в холодный период года.

Три актуальных предложения Клуба

- До конца года всем держателям пенсионных карт «Бархат» доступен максимальный мани-бэк (до 5%) в аптеках, магазинах ткани, ниток, рукоделия и шитья, а также в зоомагазинах, парикмахерских и салонах красоты.
- Если расплачиваться картой «Бархат» в книжных и цветочных магазинах, в магазинах сувениров и подарков, за проезд в железнодорожном транспорте и автобусах, приобретать путевки в санаторий, билеты на



выставки и концерты, вернется до 3% от суммы покупок. Гарантирован и мани-бэк в 1% на все операции в ЕРИП через каналы дистанционного банковского обслуживания.

- Без комиссии в банкоматах белорусских банков теперь можно снять не 200, а 1000 рублей в месяц. При этом по-прежнему сохраняется возможность снятия наличных в банкоматах Беларусбанка и Белагропромбанка без ограничений.

## НОВОСТЬ № 2. КАРТОЧКИ VISA МОЖНО ДОБАВЛЯТЬ В ПЛАТЕЖНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ **Swoo**



К инструментам безналичной оплаты добавился новый инструмент — приложение Swoo Pay. Платежный сервис подходит для держателей Android-смартфонов, оснащенных модулем NFC (бесконтактной оплаты).

Приложение Swoo Pay можно установить из Google Play и AppGallery. Привязать к приложению можно физическую и виртуальную карту Visa Беларусбанка.

Четыре простых действия:

- скачать бесплатное приложение в Google Play или AppGallery;
- нажать на «+» и выбрать «Банковская карта»;

- ввести данные карты либо считать их с помощью NFC, ввести CVC-код;

- ввести код подтверждения, который придет по СМС на номер телефона, указанный при регистрации.

Готово. Карта привязана. После этого можно начинать использовать платежное приложение и рассчитываться в магазинах, просто приложив смартфон к терминалу.



### НОВОСТЬ № 3. ЮРЛИЦА И ИП СМОГУТ ОПЛАЧИВАТЬ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В ЕРИП

Теперь юридические лица и индивидуальные предприниматели могут оплачивать административные процедуры в ЕРИП через системы дистанционного банковского обслуживания.

Подтверждение оплаты на бумажном носителе от банка больше не потребуется. Удобно всем: и уполномоченным органам — получателям платы, взимаемой при осуществлении административных процедур, и субъектам хозяйствования — плательщикам.

**Пять важных фактов о новшестве:**

- Работа с платежными поручениями в ЕРИП доступна в рабочие дни с 8:30 до 15:30.
- Платеж можно совершить только в белорусских рублях с текущего счета.

- Оплатить можно только в полной сумме, в том числе в счет забронированных денежных средств. Если на счете недостаточно средств, платежное поручение по платежам в бюджет будет направлено в АИС ИДО.
- Если платеж в бюджет осуществляется за иное лицо, в поле «Фактический плательщик» необходимо указать его реквизиты.

**Внедрение услуги позволит юрлицам и банку снизить объемы бумажного документооборота и соответствовать принципам ESG-ответственного бизнеса.**

### НОВОСТЬ № 4. ЗАЩИТИТЬ ФИНАНСЫ И ЗДОРОВЬЕ МОЖНО В ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГЕ

Для заключения договора добровольного комбинированного страхования рисков владельцев счетов «Защита финансов и здоровья» больше нет необходимости выходить из дома, ведь это стало возможно в Интернет-банкинге.

**Пять преимуществ страховки:**

- приобрести уверенность и финансовую защиту при неправомерном списании денежных средств со счета, открытого в любом банке Беларуси;
- возместить расходы на перевыпуск карточек в случае их утраты;
- покрыть расходы (в том числе судебные), связанные с незаконным оформлением кредита в любом банке Беларуси;
- возместить убытки в случае хищения мобильного устройства, документов и ключей, а также связанные с хищением или повреждением товара, оплаченного посредством карточки;
- получить компенсацию в случае причинения вреда жизни или здоровью.



При страховом взносе 40 рублей в год страховая сумма составит 15 000 рублей, в том числе по риску причинения вреда жизни и здоровью в результате несчастного случая составит 5000 рублей, по рискам утраты карты, списания денежных средств со счета, хищению наличных, незаконному оформлению кредита и др. — 10 000 рублей.

### НОВОСТЬ № 5. ИНТЕРНЕТ-ОБЛИГАЦИИ ВЕРНУЛИСЬ

Беларусбанк приступил к размещению интернет-облигаций — бездокументарных облигаций собственной эмиссии — в системе Интернет-банкинга. Номинал одной облигации — 100 белорусских рублей. Ставка дохода установлена в размере ставки рефинансирования НБ РБ + 3,5 п.п. (на текущий момент это 13% годовых).

Приобрести 249-й выпуск облигаций можно по 30 декабря 2024 года. Срок обращения составляет 599 дней (по 6 марта 2026 года), по окончании этого срока приходить в банк не надо.

**Четыре преимущества интернет-облигаций:**

- интернет-облигации можно приобретать круглосуточно, не выходя из дома;
- выплата процентного дохода и погашение облигации осуществляется автоматически;
- при покупке не взимаются комиссии, а доходы от облигаций не облагаются подоходным налогом;
- исключен риск утери облигаций, так как они хранятся на персонализированном счете «депо» в депозитарии банка.



Больше 100 лет продолжаем задавать тренды на финансовом рынке с заботой о наших клиентах.

# ДЕНЕЖНЫЙ БУМЕРАНГ

КАК КАЖДЫЙ  
ПОТРАЧЕННЫЙ  
РУБЛЬ  
ПО КАРТЕ  
«ШЧОДРАЯ»  
МОЖЕТ ПРИНЕСТИ  
ВАМ ВЫГОДУ

Представьте себе карту, которая не только облегчает повседневные покупки, но и вознаграждает вас за каждый потраченный рубль. Звучит нереально, но не в случае с картой «Шчодрая». Она — лучший помощник в мире шопинга, позволяющий накапливать баллы за транзакции и обменивать их на купоны в популярных магазинах. Давайте разберемся в ее возможностях и принципе работы: как лучше преобразовать свои траты в выгодные предложения и сделать покупки еще более приятными.

mastercard | БЕЛАРУСБАНК

ШЧОДРАЯ

ПОБАЛУЙ СЕБЯ БАЛЛАМИ  
«ШЧОДРАЯ» – НОВАЯ КАРТОЧКА И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

КОПИ, ВЫБИРАЙ,  
ОБМЕНИВАЙ  
И НАСЛАЖДАЙСЯ!

QR-код

МЫ ЖДЕМ ТЕБЯ НА [SHCHODRAYA.BY](https://shchodraya.by)  
ЗАХОДИ, ЛЕГКО РЕГИСТРИРУЙСЯ  
И ПОБАЛУЙ СЕБЯ БАЛЛАМИ.  
ДЛЯ ВХОДА С МОБИЛЬНОГО  
УСТРОЙСТВА СКАНИРУЙ QR-КОД

В Беларусбанке больше года действует особая бонусная программа лояльности: вы осуществляете покупки, и за каждую вам возвращается баллами минимум 2%, а в некоторых точках даже до 10% от суммы. Стать участником такой программы можно, оформив карту «Шчодрая».

Банковский продукт уже успел себя зарекомендовать и пользуется популярностью. Особенно ее полюбили минчане и чаще других целенаправленно обращаются за ней в банк. И это верное решение. Если вы активно совершаете безналичные покупки в магазинах, приобретаете товары для домашнего быта, частенько обновляете гардероб, с регулярным постоянством посещаете заправочные станции, то карта «Шчодрая» направит поток бонусов в ваш адрес.

Ежедневно за каждую совершенную покупку, оплаченную картой «Шчодрая», вам будет возвращаться приятный мани-бэк в размере 2% от суммы приобретенного товара. А если вы отправляетесь на шопинг в магазины-партнеры — и вовсе до 10%. В последнем случае искать торговые объекты долго не придется, они все находятся рядом и пользуются популярностью у населения: «Евроопт», «Мила», Domino's Pizza, Zoobazar, АЗС «А-100», 21vek.by, «АМИ».

Давайте на примере разберем, сколько можно получить баллов за покупки. Представьте, вы решили полечить зубы, оплатили 530 рублей за услуги. В результате получили здоровые зубы и 10,6 балла (2% от суммы транзакции). Или другой пример: вам нужно заправить машину, вы потратили 60 рублей, по карте вернется 2%, то есть 1,2 балла. А вот если заправиться на эту же стоимость на АЗС «А-100», которая является

партнером программы лояльности, то вернется уже 3,5%, и в ваш личный кабинет поступит 2,1 балла.

Самое приятное начинается потом. После того как, тратя, вы накопили определенное количество баллов, их можно обменять на сертификаты и купоны сотен партнеров банка, использовать в аптеках, продуктовых магазинах, салонах красоты, приобретать с существенной экономией бытовую технику и другое. Каждый найдет из перечня то, что ему понравится.

Так работает бонусная программа. Но не стоит забывать про саму карту. Она тоже заслуживает внимания. Карта «Шчодрая» выпускается на базе премиальной карточки Mastercard World со сроком действия до 4 лет. Ее можно оформить к счету в белорусских рублях как на физическом носителе, так и в виртуальном формате. При этом виртуальный формат дешевле, удобнее и практичнее: никакого пластика, мгновенно оформляется через Интернет-банкинг, и карта сразу готова к совершению транзакций. Для удобства карточку можно зарегистрировать в платежных сервисах бесконтактной оплаты Apple Pay, Samsung Pay или Swoo Pay. Все это позволит сделать использование карты не только выгодным, но и максимально удобным. К слову, если вы все же сторонник карточки в физическом воплощении, то заказать ее можно с доставкой на дом, что тоже удобно.

У карты «Шчодрая» имеются еще дополнительные преимущества:

- возможность бесплатно пользоваться в приложении M-Belarusbank пакетом «Полный», в который включено неограниченное количество уведомлений о движении денежных средств по счету;

- сниженная комиссия за переводы на карточки в дистанционных каналах банка (инфокиоске, банкомате, Интернет-банкинге, М-банкинге). Вместо привычных 1,5% за перевод будет браться вознаграждение 0,5% от суммы.

С учетом перечисленных фактов можно убедиться, что карта «Шчодрая» выгодная и оправдывает свое название.

Осталось разобраться, как начать получать все «плюшки»:

- оформляйте карту «Шчодрая» и регистрируйтесь по номеру телефона на сайте программы лояльности shchodraya.by;
- совершайте активно покупки и собирайте баллы;
- обменивайте на сайте программы лояльности баллы на бонусы (количество баллов отображается на главной странице, справа сверху).

И напоследок небольшой экскурс по сайту shchodraya.by. Там вы можете:

- узнать количество накопленных баллов и ознакомиться с порядком начисления;
- посмотреть каталог организаций-партнеров, у которых можно обменять накопленные баллы;
- осуществить 3D-тур по местечку Шчодрая. Кстати, а вы знали, что местечко Шчодрая есть не только в виртуальном формате? Его макет размещается в Минске в центре клиентского обслуживания по адресу: пр-т Дзержинского, 18.



# СРОЧНЫЕ ВКЛАДЫ В РОССИЙСКИХ РУБЛЯХ

## ВОТ ЧТО МЫ МОЖЕМ ПРЕДЛОЖИТЬ



С конца апреля в Беларусбанке ввели новую линейку срочных вкладов в российских рублях, а в июле повысили процентные ставки. Обзор условий и преимуществ в материале.

### Какие вклады можно открыть сейчас?\*

\*информация и размер процентов указаны на 22 ноября 2024 года

#### «Рублёвый»

##### безотзывный

- Срок хранения — 13/18/24/36 месяцев;
- процентная ставка — **17%** годовых (переменная\*\*);
- расходные операции — в пределах капитализированных процентов;
- можно совершать дополнительные взносы;
- ежемесячная капитализация;
- можно открыть вклад на имя другого лица.

##### отзывный

- Срок хранения — 13/18/24/36 месяцев;
- процентная ставка — **до 8%** годовых (переменная\*\*);
- расходные операции — в пределах капитализированных процентов;
- можно совершать дополнительные взносы;
- ежемесячная капитализация;
- можно открыть вклад на имя другого лица.

#### «Рублёвый онлайн»

##### безотзывный

- Срок хранения — 13/18/24/36 месяцев;
- процентная ставка — **17,1%** годовых (переменная\*\*);
- открыть вклад и управлять им можно без посещения банка;
- открывается путем перечисления средств с карточки независимо от валюты счета, к которому она оформлена;
- клиент выбирает способ выплаты суммы вклада и начисленных процентов;
- можно совершать дополнительные взносы;
- бесплатное SMS-оповещение об окончании срока действия вклада.

##### отзывный

- Срок хранения — 13/18/24/36 месяцев;
- процентная ставка — **до 8%** годовых (переменная\*\*);
- открыть вклад и управлять им можно без посещения банка;
- открывается путем перечисления средств с карточки независимо от валюты счета, к которому она оформлена;
- клиент выбирает способ выплаты суммы вклада и начисленных процентов;
- можно совершать дополнительные взносы;
- бесплатное SMS-оповещение об окончании срока действия вклада.

#### «На будущее» (в рамках комплексного продукта «Детский»)

##### безотзывный

- Срок хранения — 3/4/5 лет;
- процентная ставка — **17% годовых** (переменная\*\*);
- вклад принимается на имя несовершеннолетнего в возрасте до 16 лет от лиц, независимо от родственных отношений, либо в установленных законодательством случаях от самого несовершеннолетнего;
- расходные операции — в пределах капитализированных процентов;
- можно совершать дополнительные взносы;
- ежемесячная капитализация;
- можно открыть вклад на имя другого лица.

\*\*По вкладам с переменной процентной ставкой размер процентов устанавливается исходя из расчетной величины, привязанной к базовому показателю (ключевой ставке Центрального банка Российской Федерации), и изменяется со следующего дня после его изменения.



### «Фиксированный онл@йн»

#### Безотзывный

- Срок хранения — 3/6/9 месяцев;
- процентная ставка — **до 11,1%** годовых (фиксированная);
- открыть вклад и управлять им можно без посещения банка;
- открывается путем перечисления средств с карточки независимо от валюты счета, к которому она оформлена;
- клиент выбирает способ выплаты суммы вклада и начисленных процентов;
- бесплатное SMS-оповещение об окончании срока действия вклада;
- можно совершать дополнительные взносы по вкладам на 9 месяцев.

#### Отзывный

- Срок хранения — 3/6/9 месяцев;
- процентная ставка — **до 2,7%** годовых (фиксированная);
- открыть вклад и управлять им можно без посещения банка;
- открывается путем перечисления средств с карточки независимо от валюты счета, к которому она оформлена;
- клиент выбирает способ выплаты суммы вклада и начисленных процентов;
- бесплатное SMS-оповещение об окончании срока действия вклада;
- автоматически перезаключается на новый срок (по вкладам на 3 месяца — не более двух раз).

### «Классик Безотзывный с фиксированной процентной ставкой»

- Срок хранения — 3/6/9 месяцев;
- процентная ставка — **до 11%** годовых (фиксированная);
- расходные операции — в пределах капитализированных процентов;
- можно совершать дополнительные взносы;
- ежемесячная капитализация;
- можно открыть вклад на имя другого лица.

### «Классик Отзывный с фиксированной процентной ставкой»

- Срок хранения — 3/6/9 месяцев;
- процентная ставка — **до 2,7%** годовых (фиксированная);
- расходные операции — в пределах капитализированных процентов;
- можно совершать дополнительные взносы;
- ежемесячная капитализация;
- можно открыть вклад на имя другого лица.



С подробной информацией о вкладах в российских рублях и другой иностранной валюте можно ознакомиться на сайте банка [belarusbank.by](http://belarusbank.by), перейдя по QR-коду.



## Кредит на потребительские нужды «КАРТА БЕСКОНЕЧНАЯ», КАК КОСМОС

со ставкой от **0,0001%** ГОДОВЫХ  
и возможностью выбора грейс-периода



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

☎ 147

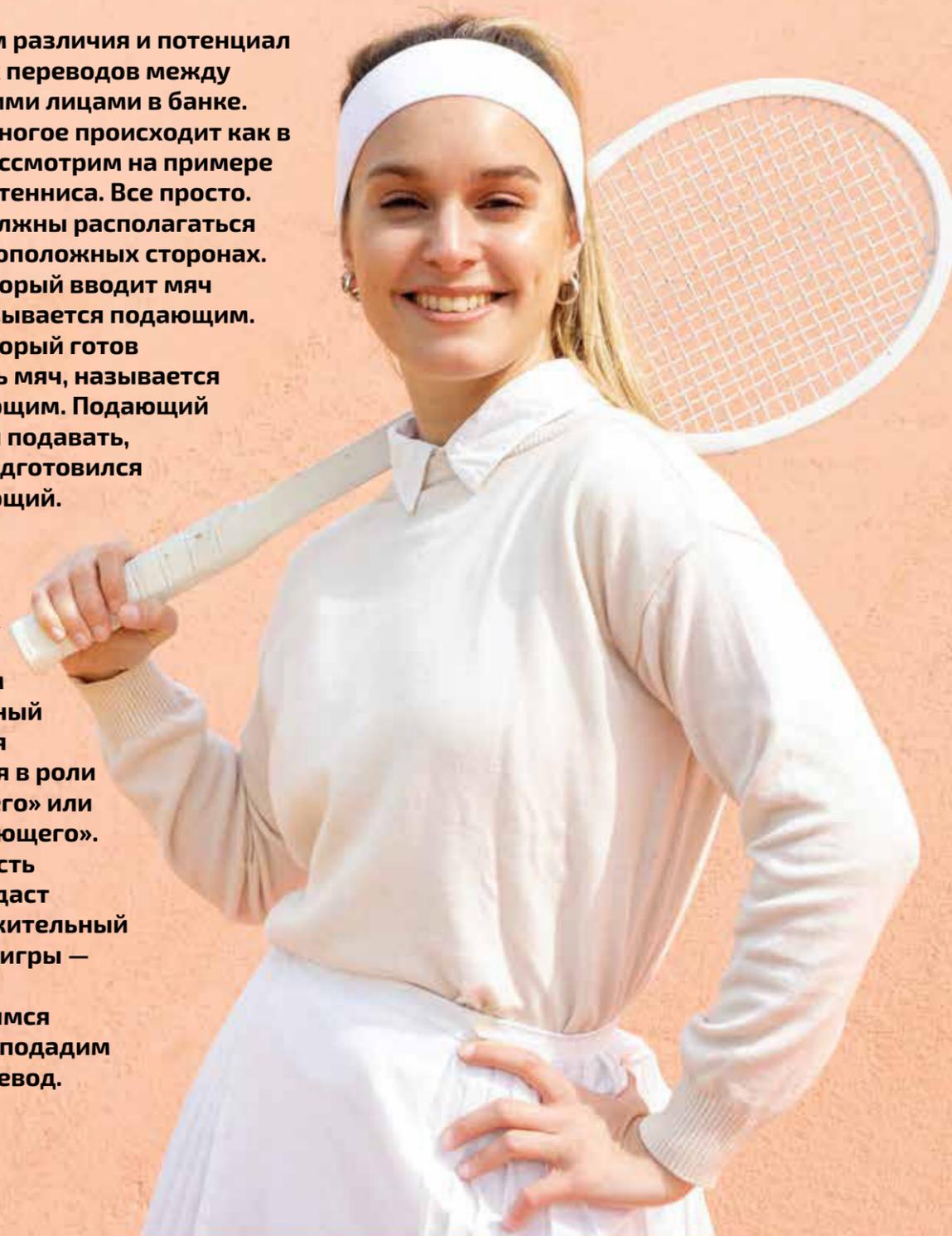
ВСЕГДА РЯДОМ!

**БЕЛАРУСБАНК**

Наталья ШЕВЕЛЕВСКАЯ

# ИГРА ПО ПРАВИЛАМ. ИЗУЧАЕМ ТЕХНИКУ ПЕРЕВОДОВ

Исследуем различия и потенциал денежных переводов между физическими лицами в банке. В жизни многое происходит как в спорте. Рассмотрим на примере большого тенниса. Все просто. Игроки должны располагаться на противоположных сторонах. Игрок, который вводит мяч в игру, называется подающим. Игрок, который готов принимать мяч, называется принимающим. Подающий не должен подавать, пока не подготовился принимающий. Изучим тонкости перевода денежных средств и выберем оптимальный способ для себя, играя в роли «подающего» или «принимающего». Слаженность действий даст нам положительный результат игры — профит. Подготовимся и красиво подадим мяч — перевод.



## ДОМАШНИЕ ВСТРЕЧИ — ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕРЕВОДЫ

 Сильный удар по мячу во время его разыгрывания — принципиально важный шаг к победе во всей игре. Молниеносная атака может позволить заработать очко. Такой подачей станет перевод для получения наличных по коду «Хуткі».

Услуга «Наличные по коду» позволяет в несколько действий получить наличные без использования карточки. Клиент может снять деньги в банкомате самостоятельно или перевести их другому получателю. Доступ к переводу предоставляется через специальный код получения услуги.

Для оформления потребуется ввести сумму перевода и номер телефона получателя. Для получения нужно только ввести код услуги.

Перевод можно оформить, даже не имея при себе карты, через Интернет-банкинг или М-банкинг.

Оформление услуги происходит в несколько простых шагов:

- вставить карточку банка в банкомат, выбрать пункт меню «Перевод для получения наличных по коду «Хуткі» и ознакомиться с условиями; или войти в Интернет-банкинг или М-банкинг и выбрать пункт меню «Наличные по коду»;
- ознакомиться с размером вознаграждения и правилами предоставления услуги, нажав кнопку «Принять условия»;
- ввести номер мобильного телефона, на который будет направлена первая часть кода получения услуги, желаемую сумму и подтвердить, нажав «Ввод».

Получить перевод наличными можно в банкоматах банка с помощью специального кода получения услуги. Код состоит из 10 цифр, пять из которых отображаются в чеке перевода, пять — направляются отправителю СМС-сообщением.

В этом варианте при слаженной комбинации действий двух игроков, даже без наличия физической карты, вы молниеносно сможете разыграть мяч (совершить и получить перевод).

 Самой простой подачей в большом теннисе считается плоская.

В мире финансов в простоте не уступает перевод денежных средств с карточки на вкладной (депозитный) счет, открытый в банке.

Сервис доступен в системе М-банкинг и Интернет-банкинг. Для перевода средств на вкладной счет в М-банкинге необходимо ввести номер счета (IBAN), последние 3 цифры номера паспорта и сумму перевода в валюте счета. Для пополнения вкладного счета в системе Интернет-банкинг достаточно ввести номер счета (IBAN), а затем подтвердить правильность отраженных системой данных владельца счета (имя, отчество).

Такая подача менее оперативная, требует использования большего объема информации «подающим», однако, не требует никаких действий от «принимающего». Подойдет для осуществления перевода денежных средств менее искушенному в мире гаджетов и технологий игроку.

 Второй тип подачи — крученный. Он подразумевает, что во время полета мяч вращается. Сделаем заворот в АИС «Расчет» (ЕРИП).

Пополнение банковских счетов, открытых в банке в белорусских рублях, посредством АИС «Расчет» (ЕРИП) возможно осуществить в устройствах других банков и РУП «Белпочта».

Пополнение банковских счетов, открытых в других банках в белорусских рублях, посредством АИС «Расчет» (ЕРИП)

возможно осуществить во всех каналах банка (отделениях, в устройствах самообслуживания и дистанционных каналах банка).

Для пополнения банковского счета посредством ЕРИП в дереве услуг осуществляются следующие шаги: АИС «Расчет» — Банковские, финансовые услуги — Банки, НКФО — выбрать банк — выбрать услугу и далее заполнить поля по предложенному сценарию оплаты услуги (номер счета, номер карты или др.). Вознаграждение взиматься не будет при совершении операции в дистанционных каналах банка и устройствах самообслуживания.

**Если вы знаете только номер карты получателя, и этого недостаточно для заполнения всего сценария ПС ЕРИП, перевод осуществим, но с взиманием вознаграждения.**

Для пополнения счета понадобится только шестнадцатизначный номер карты. Перевод с карты на карту доступен в каналах ДБО банка (М-банкинг, Интернет-банкинг, инфокиоск, сайт банка).

Важно знать, что банк устанавливает ограничение в размере 600 белорусских рублей по карточкам, выпущенным в рамках Клуба «Бархат», и в размере 3000 белорусских рублей по иным дебетовым карточкам банка на перевод денежных средств. Данные ограничения направлены на защиту клиентов и минимизацию случаев хищения мошенниками денежных средств с их счетов.

*Хотите сыграть по-крупному, и это не подходит? Отменяйте ограничения и устанавливайте свои правила по звонку в контакт-центр или письменно заявлению в отделении банка.*

Пополнение банковских счетов, открытых в банке (в других банках), возможно осуществить в подразделении банка наличными денежными средствами с использованием банковской платежной карточки, списанием денежных средств со счета по реквизитам получателя: ФИО бенефициара (при необходимости, УНП), № счета в формате IBAN, BIC банка-получателя.

*Поддача потребует немногим больше времени на розыгрыш. Подойдет для игр со счетами игроков других команд (банков).*

**И третий вид — резаная подача. Игрок бьет по мячу по касательной. Тот начинает двигаться по горизонтали, вращаясь. Таким способом можно получить точный удар, на который принимающему довольно сложно отреагировать.**

*На нашу подачу — перевод пользователю М-банкинга — отреагировать легко, точность сохраняется. Изучим его технику.*

Для «поддачи» понадобится, чтобы «принимающий» мяч и «подающий» были пользователями М-банкинга, «подающий» знал номер мобильного телефона получателя. Номер телефона вводить вручную не обязательно, можно выбрать из списка контактов.

*Поддача простая и быстрая. Необходимо подтверждение принимающей стороны. Победа в сете зависит от обеих сторон. Перевод осуществляется в несколько этапов: предварительный запрос «подающего», подтверждение о готовности «принимающего», результативный мяч (денежные средства мгновенно поступают на счет).*

**После всех наших тренировок мы наконец-то прибыли на международные соревнования.**

**Турнир большого шлема — международные банковские переводы**

Международные банковские переводы за границу можно отправить в российских рублях, китайский юанях, польских злотых и других валютах с учетом имеющейся сети корреспондентских счетов Беларусбанка. Отдельно стоит отметить, что в банке имеется возможность совершения переводов в долларах США — в Китай, в евро — в Китай, Польшу и Германию.

Отправление перевода осуществляется как со счета клиента физического лица, так и наличными денежными средствами без открытия счета. Для отправления перевода клиент предоставляет в отделение банка, в перечень операций которого входит совершение такой операции, документ, удостоверяющий личность, и платежное поручение в 2-х экземплярах, оформленное в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь. Для получения денежных средств из-за границы международным банковским переводом переводополучателю необходимо сообщить следующие реквизиты:

- наименование банка: ОАО «АСБ Беларусбанк»/ BELARUSBANK;
- swift-код банка: AKBKBY2X;
- номер счета Беларусбанка в банке-корреспонденте;
- номер счета получателя, фамилия, имя, отчество, адрес получателя, — номер паспорта (при отсутствии счета).

*Достаточно трудоемкий розыгрыш, зато в результате ваш мяч сможет преодолеть сотни километров по земному шару.*

**Настольный теннис — удобно и компактно. Система мгновенных платежей (СМП).**

Также можно воспользоваться системой мгновенных платежей, если максимальная сумма перевода не превышает 300 рублей, а максимальное количество переводов в сутки — пять операций на общую сумму 1000 рублей.

СМП — это сервис, который позволяет переводить деньги в белорусских рублях между клиентами разных банков (клиенты российских банков получают российские рубли), используя только номер телефона получателя и название банка получателя.

В системе участвуют все банки Республики Беларусь и в России: Альфа-Банк, Синара, Центр-инвест, Хайс, Уралпромбанк, Новикомбанк, Россельхозбанк, Банк ВБРР (перечень может меняться, данные на 01.11.2024).

С использованием Интернет-банкинга, М-банкинга можно осуществить «Мгновенный платеж».

Чтобы получить перевод, необходимо зарегистрироваться в СМП в системе Интернет-банкинг, быть владельцем текущего (расчетного) банковского счета без использования платежной карточки.

*Достаточно много вводных, но понравится тем, кто часто осуществляет переводы, особенно за границу. Мяч на длительную перспективу без посещения банка.*

Удачной игры на финансовых кортах!

Наталья ШЕВЕЛЕВСКАЯ

# НОВЫЕ ВРЕМЕНА, НОВЫЕ «ТАЛАНТЫ»

Время щедро украшает романтизмом и духом загадочности все без исключения на своем пути. Даже такая приземленная вещь, как деньги, с приобретением «эффекта патины» становится увлекательным предметом для изучения и коллекционирования. Объявляем кофе-паузу и приступаем к созданию коллекции занимательных фактов о деньгах и переводах.



Всем нам известны древние деньги — серебряники. А в беседах фраза «продать за тридцать серебряников» используется даже теми, кто не знаком с Ветхим заветом. Такой популярной она стала.

В древнегреческом оригинале Нового завета упоминаются названия десяти денежных единиц: две счетные — талант и мина; шесть конкретных монет — денарий, статер, дидрахма, драхма, квадранс и ассарий.

Таким образом, можно сказать, что древние греки были определенно талантливее нас. В их кошельках были таланты, а в наших — рубли. Не спешите расстраиваться. Скоро вы узнаете, кому повезло больше.



Были также и две не вполне определенные денежные единицы: «халк» в значении денег вообще или мелкой разменной медной мелочи и «лепта», которая, вероятно всего, используется лишь в качестве обозначения номинала, но не названия конкретной монеты.

Название монеты происходит, по одной из версий, от слова *χαλκός* «медь». Как известно, медь имеет свойство приобретать зеленый цвет. Может отсюда и появилось имя зеленого персонажа комиксов — Халка?

Что для жителя Афин античная медная монета стоимостью 18 обол, то для белоруса — супергерой комиксов издательства Marvel Comics.





Продолжим вносить свою лепту в развлекательный экскурс в историю. Ежедневная плата римского воина или виноградаря составляла один денарий.

**Если вам не хватает ощущения собственного богатства и зажиточности, следующая информация специально для вас.**

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в Республике Беларусь за январь–август 2024 года составила 2195,4 рубля, таким образом, дневная с графиком работы 5/2 — 99,79 рублей (в расчет берем месяц с 22 рабочими днями). Курс 1 денария к белорусскому рублю — 15,04 рубля\*. По этим расчетам получается, что средний белорус в шесть раз богаче древнего грека.

\*Существование конвертора Библийских денежных единиц — интересный факт, который может пригодиться для математического досуга.

**Белорусский рубль vs древнегреческие деньги — 1:0.**

Переместимся в Древний Китай. Денежные переводы уже существовали в те далекие времена. А название было максимально поэтическое — «летающие деньги».

Китайские торговцы столкнулись с неудобством и небезопасностью перевозки больших сумм денег. Так были изобретены «летающие деньги» — механизм перевода наличных на дальние расстояния без физического перемещения. Человек мог обратиться в городскую администрацию и получить сумму денег, которую он предварительно внес в другом городе, а доказательством операции выступал специальный документ. Места обмена «летучих денег» стали моделью для банков современной эпохи, включая банковские дома, основанные в европейских городах в 1300-х годах.

**Только представьте, если визуализировать это название: потоки денег проносятся, как стаи птиц, над нашими головами ежесекундно, но мы их не видим. Красиво!**

Широкое применение частных и муниципальных «летающих денег» подготовило выпуск в 1160 году в Южносунской империи общегосударственных бумажных денег. В Китае их называли «удобные деньги». Такие деньги использовались по всей территории империи и имели равный статус с медными монетами.

**Теперь статус «удобных денег», скорее, был бы применим не к операциям с наличными деньгами, а с безналичными. Прогресс не стоит на месте.**



Англия времен царствования Плантагенетов познакомит нас с изобретением очень наглядной пометки о срочности отправлений. Спойлер: новшество очень доходчивое и придающее максимально возможную скорость курьерам.

Английская знать стала добавлять на отправляемых письмах слова: «Спешите, гонец, спешите!» — и порой для увеличения подобного посыла рисовали рядом схематично виселицу.

Такая пометка с изображением виселицы учинялась как напоминание письмоносницу, что ему грозит смерть в случае промедления и недоставки письма в кратчайший срок.

Во времена правления Елизаветы I, которую мир запомнил как Королеву-Деву, «висельные» письма использовались для официальных переписок. Зачастую они содержали директивы, указания и решения, которые требовали немедленного исполнения или внимательного рассмотрения, например, от имени Тайного совета.

**Мы в таких мрачных пометках больше не нуждаемся. Теперь можно выбрать любой перевод, который будет отвечать вашим потребностям, а скорость перевода будет мгновенной. И никаких угроз жизни и здоровью, только позитивные эмоции от посещения банка или использования дистанционных каналов банка. А конфиденциальности услуг банка позавидовал бы даже Тайный совет.**

Напоследок заглянем в Индию.

Согласно древнеиндийскому политическому и экономическому трактату «Артакшастре», составленному в далеком IV веке до н. э., если правитель отправляется в поход и ему будет предоставлен выбор — обзавестись союзником, деньгами или землей, то всегда следует выбирать землю. В наставлении говорится, что именно земля представляет собой настоящее богатство, которое можно превратить в любые другие блага. Но земля обязательно должна быть населена людьми, потому что истинная сила государства заключена в его жителях. «Безлюдная же земля, — сказано в трактате, — подобна бесплодной корове — что можно из нее выдоить?»

**Спустя сотни лет деньги остаются в обиходе. Мы совершаем с ними переводы, накапливаем и тратим их. Но главной ценностью, как и более двух тысяч лет назад, остается земля и люди на ней.**



Автор: Артем Беговский.  
Фото: Максим Малиновский  
Нативный проект Беларусбанка с Onliner.by

# ГДЕ И КАК РАСТУТ БЕЛОРУССКИЕ ШАМПИНЬОНЫ И БРОККОЛИ

Щучин — небольшой городок в Гродненской области, где на 15 тыс. жителей приходится больше шампиньонов и брокколи, чем картошки. На местном предприятии «Логал-Био», на первый взгляд, ничего особенного: обычные здания с металлическими дверьми. Самое интересное — внутри, где разместилось нестандартное для Беларуси хозяйство — выращивание шампиньонов и брокколи. Выходит, на белорусских полях можно выращивать овощи не хуже импортных. Разбираемся, как обстоят дела у производителя, являющегося в том числе и корпоративным клиентом Беларусбанка.

## Как белорусы делают 400 тонн шампиньонов в месяц

Комплекс был построен шесть лет назад по голландскому проекту. Здесь два корпуса с шампиньонами и такой стерильностью, что можно принимать пациентов. Сотрудники ходят в халатах, перчатках и с шапочками на голове, а полы моют каждые два часа. Зачем такая аккуратность, ведь в лесу грибы растут сами по себе и без этих излишеств?

— Во-первых, это пищевое производство, так положено. Во-вторых, гриб подвержен многим болезням, а они, в свою очередь, переносятся по воздуху из камеры в камеру, что не очень положительно влияет на урожай и качество

гриба. Поэтому стараемся соблюдать гигиену, — пояснил технолог **Константин Куца**.

В каждом из корпусов с грибами по 12 камер для выращивания. Камера — это 720 «квадратов» посевных площадей. В ней грибы растут ровно 37 дней — это что-то вроде их жизненного цикла. Камеры идентичны, только сами грибы в них находятся на разных этапах выращивания. Тут их называют волнами.

— В каждой камере грибы собираются в три волны. Самая первая волна — самая урожайная, с нее собирают до 14 тонн шампиньонов. Вторая волна приносит уже 7–8 тонн, а третья — около 3. В итоге с предприятия выходит около 400 тонн грибов в месяц. Из них 60% отправляются в Россию и Казахстан, а

остальные 40% поступают в белорусские магазины.

У входа в камеру ящик с отрезанными ножками — это отходы. Но ножки отрезают уже после того, как достали гриб. Константин уверен: ножки из почвы нужно выкручивать и только выкручивать.

— От этого нигде не уйдешь, таков технологический процесс: большинство производств в мире срезают ножки ради товарного вида. Потом мы увозим эти отходы на поля и используем как органическое удобрение. Каждый гриб здесь собирается вручную, потому что если ножка останется в субстрате, то она начинает загнивать, появляются болезни. В лесу

то же самое: гриб нужно выкручивать. Если гриб доспел и высыпал споры, будет там ножка или не будет, так и так вырастет. Ножка ни на что не влияет.

## До пандемии сырье брали в Польше, теперь все свое

Сырье для выращивания шампиньонов состоит из двух компонентов. Первый — это субстрат, он же компост, который включает в себя смесь соломы, куриного помета, гипса и воды. В нем находится мицелий шампиньона.

Сверху на компост выкладывают слой торфа — своего рода буфер для сохранения воды, которая так необходима грибам. Именно из торфа шампиньоны пробиваются на свет.

С момента, когда камеру загружают сырьем, до появления первых грибов пройдет 17 дней.

— Раньше все шампиньоны в Беларуси росли на польском сырье: компост, торф — все



закупалось там. А потом пандемия, границы закрылись, поток сырья сократился. И ребята из Кобрина построили свой завод по производству компоста. Теперь вся Беларусь работает на их сырье, а торф мы берем в Ивацевичском районе. Вот так и получилось стопроцентное импортозамещение.

В стране не было подобных производств. Сейчас цена белорусского сырья чуть меньше, чем польского. Поэтому решили построить свой компостный завод

с целью диверсификации рынка. К 2026 году планируем его запустить, тогда уже станем предприятием полного цикла.

На 17-й день сборщицы заходят в камеру и начинают помогать грибам расти. В течение пяти дней они прореживают «грядки», забирая лишние грибы, чтобы остальные могли вырасти более крупными. На пятый день все убирается подчистую — не остается ни одного гриба. Затем в камере выставляют новый температурный режим, регулируют влажность, поливают водой, и еще три дня идет процесс дорастания. А вот свет, например, в этом процессе не играет никакой роли.

Через три дня грибы появляются снова, но их уже гораздо меньше. Пять дней — и снова полный сбор. После третьей волны камера полностью очищается: ее пропаривают при 80 градусах тепла в течение суток, выгружают отработанное сырье и моют.

— Грибы собирают на тележках, похожих на маленькие велосипеды. У каждой сборщицы свое ведерко и ножик.





в магазины 500 граммов первоклассного шампиньона в среднем по 7 рублей.

— Рынок очень нестабильный. Сейчас цена пошла вверх, а летом, когда грибы собирают в лесах, шампиньон не очень востребован, работа, скорее, в ноль. Самые пиковые

Работают 90 женщин и ни одного мужчины.

Сейчас средняя зарплата сборщицы — 1800 рублей, некоторые получают и по 2800. Как говорится, тут женщины буквально режут хорошие деньги. Но не подумайте, что они даются легко. Работа специфическая: ты проводишь целый день на ногах с перерывом на 15 минут каждые два часа — условия, мягко говоря, далеко не офисные. Зато можно устроиться без образования и уже через месяц выйти на нормальный доход.

Далее гриб попадает на склад, его срок годности — 21 сутки при 3–4 градусах тепла и 84-процентной влажности. Но в магазинах такие параметры маловероятны, поэтому там грибы начинают сереть, розоветь и раскрываться. Эксперт обращает внимание: вкус у шампиньона от этого хуже не станет, просто гриб потеряет товарный вид.

— В день мы отгружаем по 10 тонн гриба. Задача производства и логистики — чтобы вы съели наш шампиньон в течение трех суток с момента сбора.

**«За четыре года доля поставок на внутреннем рынке выросла на 35%»**

Самое время поговорить про прибыль. Отпускают



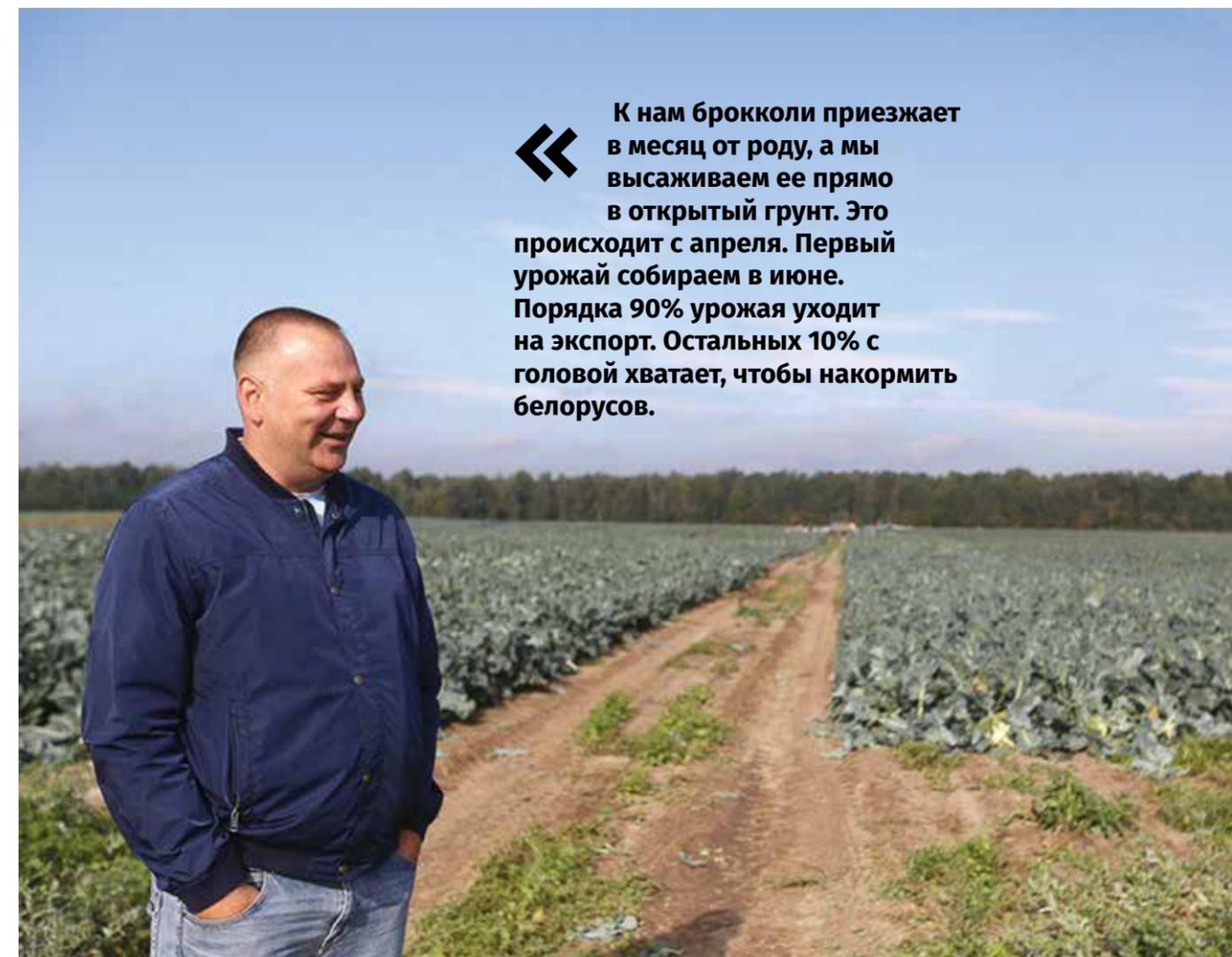
месяцы для торговли — ноябрь, декабрь, январь. За четыре года доля поставок на внутреннем рынке увеличилась на 35%.

Грибы на предприятии растят и режут постоянно, его двери закрыты только в новогоднюю ночь. Переработанное сырье, использованное для выращивания шампиньонов, и обрезанные ножки грибов превращаются в органическое удобрение, которое отправляется на поля и помогает вырастить в открытом грунте белорусскую брокколи — это второе направление деятельности компании.

**«Думали: Ай, капуста! Ерунда, вырастим!»**

Поле, на котором выращивают брокколи, находится в 15 километрах от предприятия. Воздух здесь пахнет вареной капустой: свежая зелень перемешивается с утренней росой, но аромат такой, будто кто-то уже приготовил вам обед. Часть полей уже убрали — пустые ряды напоминают, что работы идут полным ходом и до финиша осталось совсем чуть-чуть. Алгоритм сбора урожая тоже собирают в несколько волн.

— Началось все так же, как и с шампиньонами: подумали, что ниша свободна, стоит попробовать вырастить свою брокколи. У нас все агрономы с высшим образованием, некоторые даже с двумя, но оказалось, что нам еще есть чему поучиться. Поначалу мы думали: «Ай, капуста! Ерунда, вырастим!» А оказалось, не ерунда. Четвертый год растим и до сих пор изучаем эту культуру, — рассказывает агроном Павел Сидорович. — Всего у нас под эту культуру отведено 70 гектаров. Если отнять дороги, на брокколи останется ровно 60. В переводе в продукт это 600 тонн урожая.



« К нам брокколи приезжает в месяц от роду, а мы высаживаем ее прямо в открытый грунт. Это происходит с апреля. Первый урожай собираем в июне. Порядка 90% урожая уходит на экспорт. Остальных 10% с головой хватает, чтобы накормить белорусов.



**Безо льда свежесть не сохранить**

Сбор брокколи происходит вручную. Трактор с эскалатором по обе стороны едет по полю, работники срезают головки ножами и отправляют их на транспортер. Так овощи поднимаются в кузов, где их раскладывают по ящикам.

При хорошей погоде за день собирают около 14 тонн брокколи.

С поля брокколи везут на завод, где в камерах делают шоковое охлаждение. Для хранения и транспортировки используют чешуйчатый лед (это обычный лед, настриганный своеобразными «чешуйками»). Далее овощ сортируют и упаковывают.

Лишние листики обрезают в цеху упаковки. Температура в нем — около 2 градусов тепла, люди и летом трудятся в куртках и перчатках.

— Уберем лед и низкую температуру — зеленая брокколи поменяет цвет на желтый. Такую никто не купит.

Капуста попадает в магазины страны за сутки. При экспортных поставках брокколи в правильной упаковке может путешествовать до 20 дней.

Материал подготовлен в рамках партнерского проекта с порталом [onliner.by](http://onliner.by)



В открытом грунте брокколи вырастить непросто: ей то холодно, то жарко, то влажность не та, то солнце не так светит. Стоит чуть-чуть ошибиться, и капуста уже перестает расти или начинает желтеть. Зато, например, спокойно выдерживает заморозки до минус 5 градусов. Растет такая капуста в зависимости от сорта и погодных условий примерно 60–90 дней.

— Рассадку брокколи пока привозим из Польши. Хотели бы сами выращивать, но для этого нужны теплицы с отоплением, а у нас таких пока нет. К нам брокколи приезжает в месяц от роду, а мы высаживаем ее прямо в открытый грунт. Это происходит с апреля. Первый урожай собираем в июне.

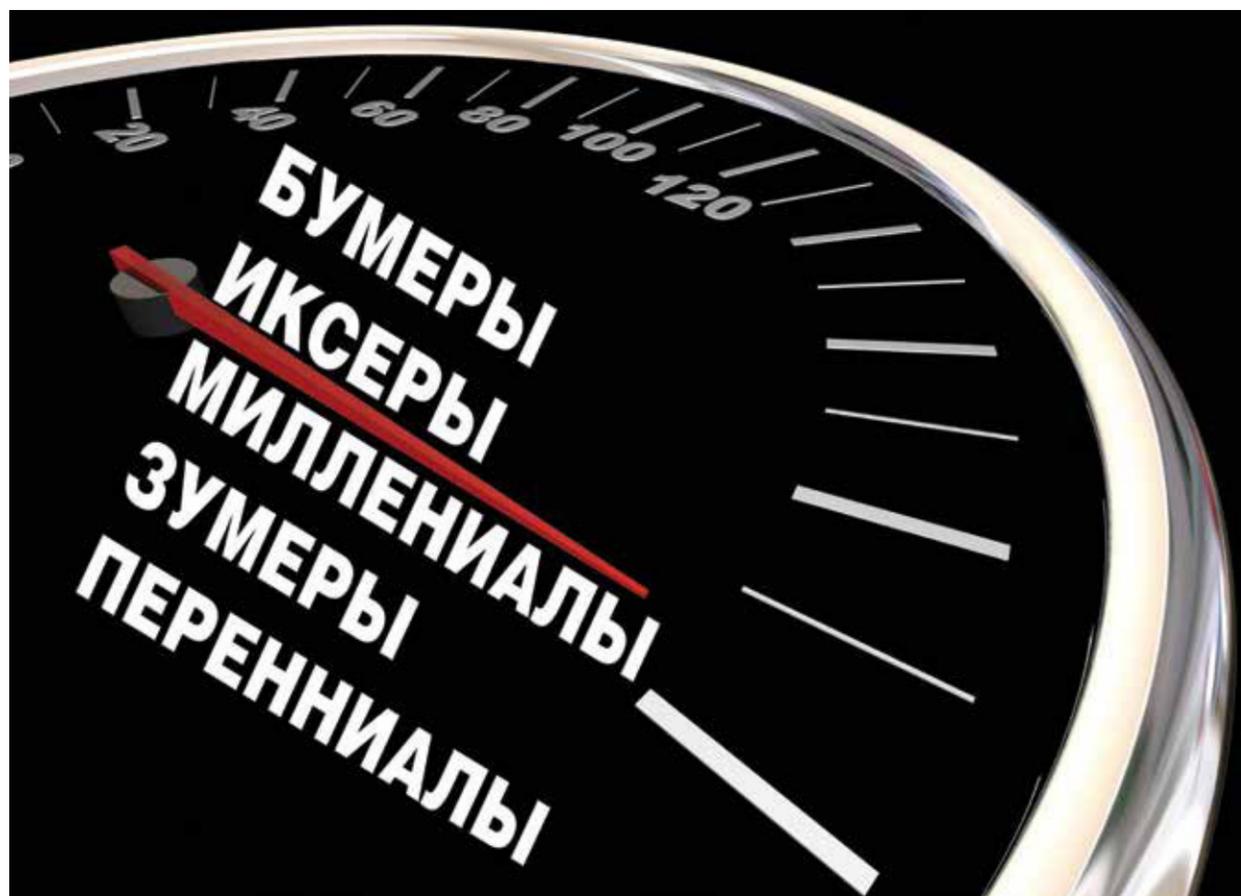
Порядка 90% урожая уходит на экспорт. Остальных 10% с головой хватает, чтобы накормить белорусов.



# ФИНАНСЫ И ВОЗРАСТ

## КАКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РАЗНЫХ ПОКОЛЕНИЙ НАБЛЮДАЮТ ЭКСПЕРТЫ ПРЯМО СЕЙЧАС

Теория поколений — это исследовательский подход, который описывает, почему появляются разные поколения, что их объединяет и как они меняются. О разнице между отцами и детьми размышляли еще средневековые философы, а вопросом смены поколений серьезно занялись в XIX веке. Настоящую популярность теории принесли книги писателя Уильяма Штрауса и экономиста Нила Хоува.



Как пишет издание The Economist, послевоенное поколение бэби-бумеров, родившееся в промежутке между 1946 и 1964 годами, возросло в условиях сильного экономического роста. Разумеется, разбогатеть удалось не всем, но в совокупности они накопили огромное состояние благодаря в целом удачной экономической ситуации. Специалисты задались вопросом, что бэби-бумеры собираются делать со своими деньгами, выходя на пенсию, ведь расходы столь обеспеченных людей внесут значительный вклад в глобальный экономический рост, инфляцию и процентные ставки. Оказалось, что это поколение удивительно рачительно, причем во всем экономически развитом мире. Они не тратят свои сбережения, а стараются их сохранить или даже приумножить. Главный вопрос для экономики в 2020-х и 2030-х годах будет заключаться в нежелании бумеров тратить деньги.

У экономистов есть простая модель того, как люди тратят деньги с возрастом. В молодости расходы людей превышают их доходы, поскольку они берут кредиты, чтобы инвестировать в образование или купить жилье. В среднем возрасте люди копят деньги на пенсию. А в старости они тратят больше, чем зарабатывают, финансируя свой образ жизни за счет продажи, например, недвижимости, и проедания сбережений. Многие исследователи, придерживающиеся такой «гипотезы жизненного цикла», утверждают, что выход на пенсию поколения бумеров приведет к повышению процентных ставок и инфляции. Растущее количество обеспеченных платежеспособных пенсионеров при одновременном сокращении числа работающего населения приведет к высокой инфляции заработной платы. Поскольку бумеры перейдут от накопления богатства к его расходованию, глобальный баланс между сбережениями и инвестициями изменится, что приведет к повышению процентных ставок. Однако данные других специалистов, опирающихся на примеры Италии и Японии, стран со старейшим населением в мире, уже много лет имеющим низкую инфляцию и процентные ставки, заставляют усомниться в том, что рост расходов неизбежен.

Экономисты указывают на «загадку декумуляции богатства» — наблюдение, согласно которому пожилые люди тратят свои доходы медленнее, чем должны согласно гипотезе жизненного цикла.

Более глубокой причиной, заставляющей бумеров неохотно тратить заработанное, может быть стремление помочь своим более молодым родственникам, у которых в современных реалиях может не быть столь благоприятных финансовых возможностей купить недвижимость или сделать другие значимые приобретения. Второй значимый фактор — пандемия. Столкнувшись с серьезным риском заражения коронавирусом, пожилые люди обзавелись отшельническими привычками и не спешат от них избавляться. Теперь они больше сидят дома, меньше путешествуют и в принципе реже «покупают» впечатления, таким образом накапливая богатство. Последний аспект — «риск долголетия». Многие бумеры доживут до 100 лет и дольше, а это означает, что они проведут треть своей жизни на пенсии. Это создает финансовое бремя, особенно для тех, кому в конечном итоге может понадобиться круглосуточная медицинская помощь. Для многих людей, которые беспокоятся о том, что в конечном итоге потеряют подвижность или способность здраво мыслить, риски непредвиденных трат сегодня кажутся слишком большими.

Возможно, со временем поколение бумеров перестанет накапливать деньги. Многие из них гораздо здоровее, чем их предшественники, что позволило им отложить выход на пенсию и накопить больше средств. Кроме того, правительства многих государств принимают законы против эйджизма, поощряя пожилых людей к трудовой деятельности.

### ИКСЕРЫ: «СЭНДВИЧ», КОТОРЫЙ КУСАЮТ С ДВУХ СТОРОН

К иксерам относят тех, кто родился между 1965 и 1980 годами. Это поколение часто называют «сэндвич» из-за того, что оно словно зажато между бэби-бумерами с одной стороны и миллениалами с другой. Телеканал CNBC сообщает,



что, по мнению экспертов, именно это обстоятельство оказывает значительное влияние на финансовое положение иксеров. Исследователи заинтересовались наблюдаемой последние пару лет среди представителей поколения X тенденцией роста трат на предметы первой необходимости и сокращения необязательных расходов при довольно стабильном уровне доходов. Куда же иксеры вкладывают свои деньги?

Основываясь на имеющихся данных, специалисты называют два основных направления инвестиций — пенсионные накопления, а также поддержка старших и младших членов семьи. Как правило, средств на подготовку к пенсии откладывается существенно меньше, чем направляется на помощь взрослым детям и пожилым родителям. Часто все три поколения семьи проживают вместе, однако основное бремя расходов ложится на иксеров — начинку того самого финансового сэндвича. В перспективе поколение X, вероятно, станет крупнейшим бенефициаром активов, которые им достанутся в наследство от бэби-бумеров, однако этот факт никак не ослабляет финансовое давление, с которым сталкивается поколение иксеров прямо сейчас, так что ему придется продолжать избранную стратегию сдержанных трат.

**МИЛЛЕНИАЛЫ:  
ПОСЛЕДОВАТЕЛИ ДОРИАНА ГРЕЯ**



Поколение Y, или миллениалы, — это люди, рожденные в период с 1981-го по 1997-й. Поколение миллениалов будто бы определяется молодостью. Они не торопятся заключать брак, заводить детей и покупать жилье. Кажется, сколько бы лет ни было миллениалу, в поп-культуре за ним сохранится образ молодого человека слегка за 20. Однако время идет, и ситуация меняется. Миллениалы уже

не столь молодые, но вовсе не старые. С одной стороны, они не чувствуют, что меняются с возрастом. С другой стороны, исследователи заметили, что игреки боятся стареть, и это заставляет их тратить больше, пишет портал Business Insider.

Для брендов экзистенциальный страх миллениалов — возможность продавать, особенно сейчас, когда циклы моды сменяются как никогда быстро, а современное общество уделяет огромное значение молодости. Пытаясь хотя бы отчасти снять тревогу, игреки стараются идти в ногу со временем: обновляют гардероб, следят за культурными новинками и бесконечно покупают продукты для ухода за кожей. По сути они надеются на то, что эти траты обеспечат им вечную молодость и красоту.

Эксперты пришли к выводу, что маркетологам приходится иначе обращаться к миллениалам, ведь это поколение окружает иной контекст — сейчас больше недоверия к информации. Игреки пережили экономический кризис, а на рынке стало намного больше брендов. Миллениалы больше думают не о том, что бренды скажут им. По-настоящему их заботит, что бренды расскажут о них. В некоторых случаях игреки хотят, чтобы одежда или продукты транслировали окружающему миру, что их владелец все еще молод.

**ЗУМЕРЫ:  
ПЕРЕИЗОБРЕТЕНИЕ  
РАЧИТЕЛЬНОСТИ**

Зумеры, или центениалы, — это поколение, представители которого родились в 1997–2012 годах. Самой значимой для людей этого возраста социальной сетью однозначно является TikTok, и публикуемый там контент очень красноречив с точки зрения презентации образа мыслей зумеров. В этом году все чаще стали появляться видео в поддержку осознанного потребительского поведения. Как пишет Forbes, движение *underconsumption core* или «недостаточное потребление» (его также называют *normal core*, или *normal consumption*), уже успело охватить гигантскую аудиторию. Суть его заключается в отказе от импульсивных покупок в пользу максимального использования старых вещей. Количество роликов с соответствующими хештегами давно перевалило за 50 млн.



Разумеется, идеи многократного использования вещей не новы и возникли еще в 60-е годы, зрели как тренд с 90-х, однако именно в последние годы стали заметны не только активистам, но и широкой публике. Эксперты совершенно не удивлены, что новое поколение, выросшее в условиях постоянной рекламы и изобилия товаров, выбирает подход «потребляй только то, что действительно нужно». По мнению ряда специалистов, сегодня тренд возник из-за нестабильного финансового положения значительного числа зумеров. Они вынуждены составлять и вести бюджет, сокращать повседневные траты ради достижения долгосрочных целей.

Первое, на чем отразится отказ от гиперпотребления, — рынок. Ожидается, что маркетинг отреагирует двумя стадиями — борьбой с трендом, а после подстраиванием под него. К тому же, если люди будут тратить меньше денег и более внимательно подходить к выбору товаров для покупки, это естественным образом повысит конкуренцию среди брендов. Маркетингу придется очень серьезно подходить к построению комьюнити и усилению *social proof* — психологической концепции, согласно которой люди подвергаются влиянию других при принятии решений, что заставляет их действовать в соответствии с общественными нормами или ожиданиями. При этом классическая борьба за клиента — продажа быстрого дофамина от шоппинга — не поможет удержать покупателя в этой ситуации. Дофамин — часть «системы вознаграждения», он вырабатывается в процессе создания привычек, в том числе в момент успешного завершения задач, — таким образом, получать удовольствие можно и альтернативными способами. Например, создавая из старых вещей новые луки и композиции, вкладывая сэкономленные деньги во что-то действительно важное, либо ощущая причастность к заботе о среде. И не нужно забывать, что старые, знакомые вещи создают ощущение уюта и безопасности и даже своеобразной «личной крепости». А это тоже вызывает положительные эмоции.

У философии осознанного потребления есть и темная сторона. Подразумевая резкое сокращение приобретаемых товаров и, как следствие, перепроизводство и падение спроса, оно способствует развитию мирового экономического кризиса и увеличению количества отходов из-за невостребованных товаров. Некоторые исследователи даже высказывают

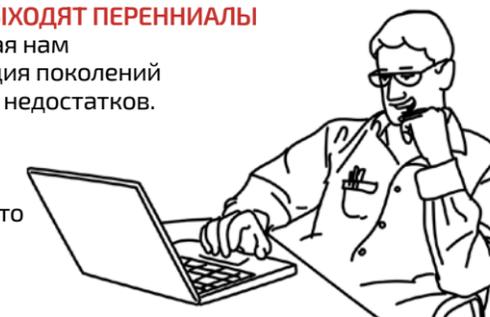
предположение, что недопотребление — фактор отсутствия свободы. По их мнению, если в обществе будет преобладать недопотребление, материальные ценности станут играть главенствующую роль, а постматериальные потеряют свое значение из-за неудовлетворенности людей в материальных благах.

«Недопотребление» будет одним из паттернов покупательского поведения, однако вряд ли ключевым, поскольку человеческой природе в принципе не свойственен минимализм. Но в итоге появление альтернативной покупательской модели сбалансирует потребление в целом.

**НА СЦЕНУ ВЫХОДЯТ ПЕРЕННИАЛЫ**

Привычная нам классификация поколений имеет много недостатков. Некоторые эксперты убеждены: идея о том, что мы думаем или ведем себя по-другому только потому, что принадлежим к какой-то определенной возрастной группе, глубоко ошибочна. Нас формируют другие важные факторы: взросление и так называемые временные эффекты, которые в конечном итоге влияют на всех, независимо от возраста: к примеру, пандемия или изобретение смартфона. Как пишет Financial Times, во всем мире растет число перенниалов — людей, которые перестают вести себя в соответствии со стереотипами. К примеру, специалисты отмечают резкое увеличение доли людей старше 30 лет по всему миру, которые в той или иной форме получают онлайн-образование. Этому способствует развитие технологий. Еще один признак изменений — молодые предприниматели в возрасте от 20 до 30 лет, которые руководят крупными компаниями и управляют сотрудниками гораздо старше. До недавнего времени это было редкостью за пределами семейного бизнеса.

Хоть идея перенниалов кажется привлекательной, вряд ли ярлыки поколений когда-нибудь исчезнут. Мы генетически предрасположены к тому, чтобы делить на категории и обобщать. Это сделало нас тем видом, которым мы являемся. Тем не менее, мир был бы лучше, если бы наши взгляды были реалистичнее.



Анна СУШКОВА

# МАГИЯ КОУЧИНГА, ИЛИ КАК НАУЧИТЬСЯ СМОТРЕТЬ НА МИР ГЛАЗАМИ МУХИ НА СТЕНЕ



У тренеров по коучингу есть одно интересное упражнение. Сначала вы со своей стороны описываете ситуацию, которая случилась недавно и вызвала у вас отчетливо негативные эмоции. Потом вы описываете ее же, но с точки зрения другого человека, который тоже в ней участвовал. Третий раз — со стороны человека, который просто шел мимо и не знает вас. И, наконец, со стороны незаинтересованного наблюдателя (мухи на стене), который вообще не имеет представления о том, что значит проявления человеческих эмоций.

**Как научиться смотреть на мир глазами мудрой мухи, а заодно максимально раскрыть личный и профессиональный потенциал? Мы спросили у человека, который знает о достижении финансовых целей практически все, — сертифицированного коуча и бизнес-тренера Валентины БЕЛЕВИЧ.**

Когда речь заходит о целях, почему мы обращаемся к коучингу?

На самом деле, так происходит не всегда. Хорошо, если человек обратится — тогда цель будет быстрее сформулирована и реализована. И есть шанс, что желаемое будет достигнуто.

Но ведь в своем большинстве люди не приходят в коучинг. Они каким-то образом для себя формулируют цель. Им кажется, что это именно то, чего они хотят. А потом наступает разочарование.

Если очень простым языком объяснить, что из себя представляет коучинг, то внешне это элегантная беседа, от которой клиент получает удовольствие и пользу. Коуч помогает прояснить, определить цель, зафиксировать ее (вместе

с представлением о результате) и, собственно, определить время, за которое клиент сделает определенные шаги.

*Здесь нет такой терапевтической составляющей, как в психологии: «Ну, что у вас болит?» Это разговор о жизни и о том, чего хочется.*

С того момента, как прозвучит вопрос: «Какова цель сегодняшней беседы?» — в голове запустится «коучинговое» мышление. Потому что коучинг — это специальная технология, которая заставляет прокачивать мышление на уровне креативности, критичности, прогнозирования и осознанности.

И что особенно важно — все эти знания человек применяет по отношению к себе. Условно: я сам определяю свою цель, без оглядки на Васю, Петю. Сам



обозначаю промежуток времени, за который к ней приду. Сам устанавливаю маркеры, которые будут доказательством моих достижений. И сам определяю, что я буду испытывать, когда достигну, и кто на этом пути останется со мной. Ведь далеко не все люди из ближайшего окружения придут с вами к финишу. И к этому тоже нужно быть готовым.

**Сегодня часто можно услышать: деньги не могут быть целью. Цель должна быть более высокой, духовной. Так ли это?**

К счастью, у молодого поколения появился шанс совершенно спокойно и в голос заявлять о том, что деньги имеют значение. И это не стыдно. Это не означает, что человек жаден до денег. Он знает свою ценность и может определить, сколько стоят его услуги и какая сумма потребует для дальнейшего развития: «прокачивания» профессиональных навыков — soft/hard skills, расширения кругозора.

Когда клиент говорит, сколько он хочет зарабатывать, для меня это минимум, на который он согласен и которого хочет достичь. Часть из этих средств пойдет на базовые потребности, а часть — на то, чтобы, как сейчас модно говорить, «быть в ресурсе». Это будут траты на профессиональный и личностный рост.

Поэтому для меня финансы — это уже про личное. Ведь они дают возможность самовыражения и реализации в новой социальной роли, будь то жена, мама или компетентный сотрудник.

**С финансовым запросом обращаются часто?**

Не поверите — каждый второй!

**И как строится работа коуча в таком случае? Чтобы не быть голословными, давайте представим, что я пришла на коучинг-сессию и хочу достигнуть планки, допустим, в Br7000 в месяц. Что будем делать?**

## Коучинг —

это диалог, который направляет специально обученный человек (коуч) и в результате которого клиент находит способ достижения собственной цели. Более формальное определение дает международная организация коучей ICF: «Коучинг — это партнерство с клиентом, которое стимулирует мыслительные и творческие процессы, вдохновляющие клиентов на максимальное раскрытие личного и профессионального потенциала».

В первую очередь я всегда клиента хвалю: «Прекрасное решение!» Затем следует вопрос: «Для чего нужна именно такая сумма?» И если из ответа понимаю, что это не его желание, а навязанное кем-то или чем-то (условиями, например), то путь к достижению цели будет длиннее и сложнее. Легче достигается цель, когда у человека есть живой интерес к ней и любопытство, он осознает ее ценность. Если этих составляющих нет, кто какие бы суммы ни называли, будет всплывать знак «СТОП». Этот момент хорошо проясняет ответ на вопрос: «Что ты уже сделал для этого?» Клиент начнет прокрастинировать, откладывать действия, при этом четко осознавая объем работы. Будет мыть полы, посуду, разговаривать с другом по телефону — все, что угодно, только чтобы не идти навстречу цели.

**Знакомо, очень даже. А есть ли какие-либо подсказки, что цель не твоя? И как это почувствовать, понять самому.**

Когда твой собеседник рассказывает об истинных целях, он, как правило, занимает расслабленную позу. При этом есть воодушевление: как это я не достигну, если мне так интересно? А вот если в речи проскакивают слова и фразы «должен», «обязан», «все так делают», то стоит задуматься. Например, часто можно услышать: «Как я два раза в год не съезжу на отдых?» Или такое: «Как я могу купить дизельную машину, если все ездят на современных электромобилях?» Когда «фонит» между строк «большинство», то есть подозрение, что цель не своя, не истинная. Она продиктована модой, социумом, требованиями, ближайшим окружением.

**Согласна на все сто. Бывает, что муж выдает за свои цели жены, сотрудник — руководства. Но можно ли вычислить «виновника»?**

Так или иначе, в разговоре человек упомянет, кто этот третий

лишний. А вот если собеседник за короткий промежуток времени несколько раз повторит «для меня это важно», то не стоит сомневаться: это желание действительно его. Он объяснит, почему это важно — без долженствований, обязанностей и категоризации «все так делают».

*Основатель коучинга Тимоти Голви обратил внимание, что в спорте высших достижений наибольших успехов добивались те, кто занимался любимым делом. Когда футболист с удовольствием выходит на поле, он становится тем самым Пеле или Мессеи.*

Конечно, за серьезной победой всегда стоит огромный труд, но этот труд маркирован фразой «для чего мне это надо». И главное слово тут — «мне».

**Как тогда правильно сформулировать цель? Например, я хочу машину. Желание обоснованно, так как нужно ездить на работу, отвозить детей на секции. Какой будет корректная цель, или «запрос во Вселенную»?**

В вашем запросе сразу две составляющих: либо нужна машина, на которой будете ездить по делам, такая «рабочая лошадка»; либо авто, которое нравится. Коуч обязательно подсветит этот момент и конкретизирует, куда двигаться. Вы можете выбрать вариант, когда «нравится», и тогда это будет один план действий. В этом случае я уточню модель машины, попрошу представить себя за рулем. Определимся с временным промежутком, когда цель будет реализована: в ближайшее время (от одного-двух месяцев до полугода) или в ближайшем будущем (от полугода до года).

Во второй формулировке автомобиль будет рассматриваться как рабочий инструмент. Возможно, такая цель будет достигнута быстрее, потому что в ней есть конкретика. Машина не является предметом роскоши или показателем статуса — она

экономит силы, время и энергию для непосредственной работы. Поэтому и критерии выбора будут соответствующие: ценовая категория, экономия топлива, легкость в обслуживании.

*Коуч при этом не станет предлагать ни марку машины, ни оптимальную стоимость. Потому что если я предложу «свой» вариант, то он вам точно не понравится. И не подойдет.*

Для меня авто — всего лишь инструмент для достижения других целей, не больше. Но это моя история. Клиент сам выбирает, к каким целям ему идти.

Я попрошу представить цвет машины, ее комплектацию, мы подробно обсудим детали салона и технические характеристики, а главное — вы озвучите цену и время, за которое сможете осуществить крупную покупку. Поздравляю: когда есть реальная картинка, процесс движения к цели начался!

**Как это происходит: нарисовал себе что-то в голове — и мозг начал работать по-другому?**

Самое сложное в любой коуч-сессии — чтобы клиент сам определился, чего он хочет. В нюансах, тонкостях, конкретике. Потом вступает в дело психофизиология. В коре головного мозга возникает очаг возбуждения, каждый шаг фиксируется. Особенность нашего мыслительного аппарата такова, что он быстро считывает информацию, закрепляет ее, а дальше всю дорогу «напоминает». Мозг любит завершённые действия. И коучинг как технология каждый раз двигает клиента завершить каждый намеченный шаг к достижению цели.

Есть такой магический вопрос: «Как поймете, чего достигли на этом этапе?» Человек сам конкретно определяет: «Мой доход вырастет с трех тысяч до пяти». Он прекрасно знает, что сделать, чтобы

так и было. У него для этого есть четкие маркеры, флажки, маячки — одним словом, маршрут построен.

Мозг при этом реагирует: как только первый шаг завершил — вопрос снят. Почему обычно сложно прийти к цели? Потому что нет этих «засечек», и в любой удобный момент человек начинает «спрыгивать». Можно найти тысячу оправданий, чтобы не действовать, и только одно, чтобы встать и начать делать.

Когда четко определены цель и маршрут, следующий этап — реализация. И вот здесь коуч нужен для того, чтобы вовремя задать вопрос: «А как я узнаю, что вы этого достигли?» Клиент выполняет домашнее задание и дает обратную связь.

**То есть вот так — с домашним заданием, как в школе или университете?**

Именно так. Один из последних кейсов — как мама подростка купила велосипед, чтобы быть на одной волне с сыном. Второй пример — когда клиент наконец сел за руль. Не поверите: водительские права пролежали без дела целых 15 лет!

После вдохновляющих результатов мы переходим к третьему этапу коучинга, когда меняется не только сам человек, но и его окружение. Близкие и друзья наблюдают, что творится что-то «необъяснимое», и тоже начинают «подтягиваться». Один из очень приятных примеров — муж, глядя на успехи своей второй половины, открыл два новых направления в бизнесе. Супруг только потом признался жене: «Я это сделал, потому что увидел, что с тобой происходит и какими темпами ты движешься вперед». Получается двойная выгода, двойной эффект: вроде бы на коучинг приходит один человек, а изменения происходят и с другими членами семьи.

Вот такая магия. В которой нет ничего удивительного!

## ПРИНЦИПЫ КОУЧИНГА

**1 «Мы — в порядке».** Нет правильных и неправильных людей. Если мы не можем понять себя или другого, это не значит, что с кем-то из нас что-то «ненормально».

**2 «У каждого человека уже есть все необходимое для достижения цели».** Если мы к чему-то стремимся — значит, у нас есть внутренние ресурсы и способности для получения этого.

**3 «Мы действуем с позитивными намерениями».** Цель любого нашего поступка или поступка другого человека — что-то хорошее для себя (а не что-то плохое для другого).

**4 «Люди постоянно меняются».** Это неизбежный процесс. Вопрос лишь в том, будем ли мы меняться по своей воле или нашу траекторию за нас определит кто-то другой.

**5 «Мы всегда делаем лучший выбор».** В каждый момент времени мы принимаем лучшие из доступных нам решений. Поэтому в коучинге ситуации разбираются не с позиции «я был неправ». Задача коуча — помочь клиенту понять, почему он поступил именно так, какие условия сделали это решение лучшим из возможных.

# ДОХОДЫ НА ПРОКАЧКУ НА ЧТО ВЫ ГОТОВЫ РАДИ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ?

Анна СУШКОВА

**Этот вопрос мы задали нашим соотечественникам разных профессий, возрастов и уровня дохода. Финансовая цель отличается от мечты тем, что в ней количество неизвестных переменных сокращено до минимума. Для нее не нужны талант, удача или связи — только источники дохода и некоторые действия. Отложить, накопить, одолжить или взять кредит, а может, «взлететь» по карьерной лестнице? Здесь каждый решает сам. Какие стратегии финансового поведения чаще всего выбирают белорусы, берем на заметку.**



**Александр РУСАКОВИЧ**, специалист в области информационных технологий

Одним из ключевых шагов на пути к финансовой независимости для меня стало инвестирование значительных усилий и времени в образование и профессиональное развитие. Я осознал, что для увеличения доходов и достижения более высоких финансовых целей мне нужно не только глубже погружаться в сферу медиа и информационных технологий, но и непрерывно расширять свои знания в смежных областях. Это включало ночные курсы, интенсивные тренинги и самообразование, зачастую в ущерб отдыху и личной жизни. Но отдача от этих вложений не заставила себя ждать: новые навыки позволили лучше распоряжаться финансами.

Помимо саморазвития, пришлось научиться жестко контролировать свои расходы. Ради крупных финансовых целей, таких, как покупка недвижимости, временно отказался от многих привычных удовольствий: путешествий, дорогих покупок и частых развлечений. Этот период аскетизма научил меня ценить не только накопленные средства, но и сам процесс осознанного расходования. Временами было сложно, но понимание, что каждый отложенный рубль приближает меня к заветной цели, придавало силы.

Еще одним важным шагом стало активное участие в различных проектах и мероприятиях, которые, хотя и требовали значительных временных затрат, позволили приобрести ценный социальный капитал. Это включало общественные инициативы, организацию мероприятий, создание контента для соцсетей. Зачастую такие проекты не приносили мгновенного финансового результата, но постепенно создавали благоприятные условия для дальнейшего роста, расширяя круг полезных контактов и открывая новые возможности.

**Эльза РИНГХОФЕН**, актриса, сценарист

Достижение любой финансовой цели — для меня в первую очередь дисциплина. И речь идет не только о грамотном распределении бюджета, хотя это одна из важнейших составляющих. Это упорядоченность жизни в целом, четкий тайм-менеджмент. Второе условие касается осознанности действий, в частности, финансовых. Тут не лишним будет задать себе вопрос: действительно ли мне нужна



вещь или услуга, которую я хочу приобрести? И третьим пунктом я бы назвала постоянство. Любые действия с деньгами, направленные на достижение цели, будут бесполезны, если человек совершает их время от времени, бессистемно. Нужен конкретный план, с пониманием, что, как и когда делать: когда сэкономить, взять дополнительную подработку или инвестировать. И, конечно, повышать финансовую грамотность! Если говорить, на что я готова ради денежной цели, то это систематизировать жизнь, отказаться от ненужных трат и быть в поиске альтернативных возможностей заработать.



**Виктория ШИДЛОВСКАЯ**, молодая мама

Я мама двухмесячного малыша в декрете. Прежде чем решиться на пополнение в семье, мы с мужем купили квартиру. Теоретически жить на съемной с маленьким ребенком можно было, но хотелось обеспечить себе стабильность и надежность. И раз деньги из семейного бюджета так или иначе пришлось бы тратить на жилье, мы решили, пусть лучше они станут инвестицией в собственную недвижимость.

Сейчас в купленной «однушке» предстоит сделать ремонт. Рассчитываем уложиться в 50 000 рублей. Плюс еще столько же в течение пяти лет мы должны отдать за квартиру.

До декрета планировать такие большие траты было проще. Но на ближайшие два-три года у нас осталась только зарплата мужа и мои соцвыплаты. Еще и плюс один «рот» добавился.

Как мы планируем собирать деньги?

1. Научиться жить на одну зарплату вместо двух. Теперь, когда бюджет урезался, нужно привыкать к новой реальности. Я думала, будет сложнее. Но, сидя дома с ребенком и особо не имея возможности отлучиться, стала тратить гораздо меньше денег. Больше нет спонтанных походов в магазин за вкусностями, оверпрайс напитков из кофеен, шопинга и т.д.
2. Одолжить у родственников. Какую-то часть суммы мы возьмем, воспользовавшись беспроцентным «кредитом доверия». Очень здорово, если в семье есть люди, которые готовы на несколько лет дать в долг крупную сумму.
3. Откладывать все сверхвыплаты. Это ежегодная материальная помощь с места работы, дополнительные премии мужа, выплаты на ребенка от государства.
4. Кредит «На родные товары». Когда мы узнали про кредит под 4%, буквально молились, чтобы его не прекратили выдавать. Для тех, кто делает ремонт, это отличная возможность. Кухонная техника, сантехника, мебель, плитка, текстиль для дома — если открыть список товаров, то полдома можно взять в кредит. Однозначно, будем пользоваться.
5. Домашняя здоровая еда. Наша семья — фанат доставок и еды вне дома. Причины понятны: нелюбовь к готовке и отсутствие свободного времени. Но при анализе трат выяснилось, что на фастфуд уходит много денег. Плюс я кормлю ребенка и должна следить за питанием. Теперь наша семья старается закупать простые продукты и готовить самостоятельно. Уже за месяц эксперимента сэкономили 400 рублей.

Конечно, все зависит от денежной ситуации, приоритетов и личных целей, но мнение нашей семьи таково, что не стоит ограничивать себя во всем, лишь бы скорее закрыть кредит, сделать ремонт. Если жестко отказываться от комфорта в пользу денег, то можно выгореть, впасть в депрессию и возненавидеть саму цель, ради которой вы стараетесь. Так можно всю жизнь просидеть на сухарях ради будущего, теряя при этом радости настоящего. Лучше достигать целей медленно, но с удовольствием!

**Евгения САВЧУК**, самозанятая

Уже больше года работаю в статусе самозанятой в сфере парикмахерских услуг. Что оставила постоянную работу в компании, не жалею. Единственное, по чему скучаю, — это фиксированная зарплата. Сейчас все зависит только от меня: как я отработаю, сколько клиентов придет, сколько вернется. Поэтому строго отношусь к планированию своих расходов на следующий месяц, стараюсь заранее определиться, сколько мне необходимо на те или иные цели.

Кроме того, я молодая мама и не так давно мы переехали в новую квартиру. Впереди у нас обустройство дома. Конечно, это приятные хлопоты, но еще и более серьезный подход к планированию моих доходов на предстоящий период.

Как обычно это происходит? Я уже знаю, сколько нам нужно на продукты, ежедневные траты. Затем думаю про наш гардероб (у кого есть дети, меня поймет), в зависимости от поры года сумма на эту смету будет разной. И только потом перехожу к обустройству нашей квартиры. Если это что-то незначительное, то, как правило, я смело планирую покупку на следующий месяц. Если что-то более существенное (телевизор, шкаф в прихожую или шведская стенка для ребенка), то разбиваю стоимость на 3–6 месяцев. Так у меня формируется ориентировочная сумма, которую мне необходимо заработать в ближайшее время. Это позволяет спланировать мою нагрузку и активнее продвигать свои услуги в социальных сетях.

Порой не обходится и без карты рассрочки. У меня нет привычки часто пользоваться ей, но когда мой месячный доход не позволяет закрыть запланированные потребности, я обращаюсь к своему «запасному кошельку» (так я его называю).

В настоящий момент у меня в целях закончить обустройство квартиры и начать копить на машину. Здесь уже картой рассрочки не обойдешься. Но ничего: уверена, что если есть цель, то найдутся способы и средства для ее достижения.

**Александр МАСАЛЬСКИЙ**, сотрудник банка

**Цель:** купить палатку-шатер для походов на рыбалку.  
**Когда:** к июню 2025 года. **Стоимость:** 500 рублей.

В прошлом году мы с коллегой решили отправиться на рыбалку, но так, чтобы отдых на природе был комфортным. Если сложить вместе все расходы, то удовольствие выходит не из дешевых. Понятно, если взять с собой просто удочку и прикорм для рыбы, то получится бюджетно. Но нам в голову пришла идея купить баню! Хорошо ведь: после горячего пара да в прохладную воду... Посмотрели стоимость, проанализировали рынок и пришли к выводу — баня с печкой стоит около 700 рублей. Конечно, это не астрономическая сумма, но хотелось сделать покупку не в ущерб ежемесячному бюджету. Поэтому договорились с другом откладывать деньги заранее. Сделали конверт, подписали «На мечту» и дважды в месяц, с зарплаты, каждый скидывал туда по 50 рублей. Так и накопили на баньку. И этим летом уже успели попариться в ней!

В следующем году планируем приобрести палатку-шатер. Поставим туда стол, стулья — и будем спокойно отдыхать, без назойливых насекомых. Стоит такая палатка порядка 500 рублей. Несмотря на то, что до следующей рыбалки еще далеко, копить мы начнем уже сейчас. С каждой «получки» по 10 рублей в конверт «На мечту» — и цель будет достигнута.

Если купить весь инвентарь одновременно, то это очень затратно. Но ведь и Москва не сразу строилась! У нас уже есть: удочки, палатки, стол, стулья, большая колонка, два микрофона (для караоке), лодка, рыбацкие костюмы, котелок для ухи, мангал, топор, пила, а теперь еще и баня.

Иногда полезно побыть наедине с природой, подышать свежим воздухом, посидеть в тишине и просто полюбоваться красивыми видами нашей Синеокой. Согласны?

**Наталья ПРОЯЕВА**, психолог

Вероятно, если бы я была моложе, то финансовые цели как таковые были бы в приоритете. Мне бы хотелось лучше выглядеть, много денег тратить на внешний вид, статусную одежду. На сегодняшнем этапе, когда я достигла определенного уровня, моя точка зрения созвучна с мыслями автора книги «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки: следует учиться и еще раз учиться, постигать азы финансовой грамотности в том числе. В информационный век важной финансовой целью становится образование. Для меня весома ценность знаний. Ведь вместе с профессиональным ростом вы повышаете и свое благосостояние, расширяете горизонт возможностей.

На что я готова ради знаний? Недавно я получила второе высшее образование в государственном университете. Это было непросто, ведь вместе с материальными вложениями в виде оплаты за обучение и дополнительные курсы (мастер-классы, семинары, вебинары), приходилось постоянно искать время, смещать график. В те месяцы, когда я была на сессии, я не работала, поэтому к каждому этапу нужно было подготовиться не только морально, но и финансово. Я уделяла меньше времени своей семье, друзьям, спорту, хобби и другим радостям жизни. Из каждой жизненной сферы приходилось забирать понемногу, чтобы сегодня я держала в руках диплом и могла продвигаться в реализации долгосрочных целей дальше.

Желание достичь большего стоит вложения своих ресурсов. Но цель должна быть оправданна, а шаги к ней — продуманными.

**Юрий МИХОЛАП**, оператор станков с программным управлением

У меня трое детей, поэтому крупные покупки мы с женой всегда планируем. Если это бытовая техника, то берем в рассрочку. Недавно выплатили стирально-сушильную машину. Когда один вопрос закрыт, можно решать следующий — ремонт в коридоре и на балконе. Тут, к слову, может помочь кредит под 4%: с его помощью реально приобрести напольную плитку и мебель белорусских производителей.

В долгосрочной перспективе у нашей семьи стоит цель — покупка машины, рассматриваю несколько вариантов. Скорее всего, придется прибегнуть к услугам кредитования или лизинга. Но так или иначе, не раньше того времени, когда справимся с имеющимися долговыми обязательствами.

Поэтому в настоящий момент остается только больше работать (и, соответственно, зарабатывать), экономить и копить на первоначальный взнос.

**Евгений СИДОР**, ученик 11-го класса

У меня есть цель — купить хорошую машину. Но чтобы достичь этой цели, нужно несколько лет упорной работы: как физической, так и умственной. И не переусердствовать, иначе можно выгореть. Вывод: ради моей цели я готов на многое. Ведь когда есть цель в жизни, появляется и стимул к развитию. Готов на усердную работу и принятие вызовов от жизни. Готов усердно учиться, чтобы потом поступить в университет. Затем нужно закончить вуз и найти достойную работу по специальности. Так что план на ближайшие годы составлен!

Анна СИДОР

# ЖИВОПИСНЫЕ РУИНЫ, ВОДЯНАЯ МЕЛЬНИЦА И ЗНАМЕНИТЫЙ ПОЛОНЕЗ: ШЕСТЬ ПРИЧИН ОТПРАВИТЬСЯ В СМОРГОНСКИЙ РАЙОН

На этих землях когда-то вершилась история, здесь сочинял музыку Огинский, писал стихи Богушевич. Едем в Сморгонский район, который весьма богат на архитектурные памятники и достопримечательности, по насыщенному маршруту: Залесье — Жодишки — Сморгонь — Кушляны — Крево — Гольшаны. За один день можно насладиться прогулкой по тенистым аллеям пейзажного парка в древней усадьбе, увидеть, как мельник мелет муку жерновами с помощью воды, окунуться в творческую атмосферу кабинета писателя и ощутить неповторимую атмосферу древности, прогулявшись по руинам старинных замков.

## 1 Усадьба Огинского в Залесье

Род владел этими землями еще с начала XVIII века. Когда они перешли к Михаилу Клеофасу, поместье состояло из деревянной усадьбы и нескольких хозяйственных построек. Композитору пришлось на время покинуть страну. В 1802 году он вернулся в Залесье и развернул бурную деятельность — начал строительство изысканного каменного дворца.

Работы заняли почти 20 лет, и в итоге на месте деревянной усадьбы появилась новая постройка в классическом стиле — с колоннами, торжественным парадным входом и богатой оранжереей экзотических растений, в которой, кстати, вы сможете неторопливо выпить чашечку кофе и отведать местные свежевыпеченные круассаны.

Усадьба была восстановлена в 2015 году в честь 250-летия со дня рождения композитора, который прожил в ней с 1802 по 1822 год. Реставраторы вернули ей первозданный вид, восстановили интерьеры и вдохнули в помещения неповторимый дух того времени. Сейчас здесь работает музей. Во время экскурсии вы услышите проникновенный полонез ля минор и другие произведения автора.



## 2 Особенная деревня Жодишки

Не слышали раньше про Жодишки? Мы тоже. Но оказалось, что Жодишки — особенная деревня: с многовековой историей, с хорошо сохранившимися памятниками архитектуры. Уже то, что она в свое время имела статус города и Магдебургское право, о многом говорит. Размещаются Жодишки на реке Виля. Историко-культурных объектов в деревне много. Здесь сохранились иезуитский коллегиум, кальвинистский собор 1612 года постройки, винокурня и водяная мельница, которую построили в 1781 году.

Мельница считается старейшей из действующих в Беларуси, ее занесли в список историко-культурных ценностей, и она до сих пор мелет муку жерновыми с помощью воды. Уникальный объект был отреставрирован в 1997 году потомком хозяина мельницы. В здании мельницы также находятся этнографический музей и музей зерна и хлеба.



## 3 Сморгонь: восставшая из руин

Впервые Сморгонь упоминается в XIV веке как местечко князей Зеновичей, служившее им резиденцией. Но особую, печальную известность Сморгонь приобрела во время Первой мировой войны. В сентябре 1915-го мирному населению было предписано покинуть город в течение трех часов. После ожесточенных боев Сморгонь практически перестала существовать, а по окончании войны сюда вернулись всего 154 человека.

История «мертвого города» увековечена в Мемориальном комплексе памяти героев и жертв Первой мировой войны, открытом здесь в 2014 году.

Сегодня в Сморгони живет около 40 тысяч жителей. В этом небольшом уютном городке прекрасно сочетаются старина и современность.

### «Медвежья академия»



Во время экскурсии по городскому парку можно увидеть памятник танцующим мишкам. Оказывается, в городе существовала «Сморгонская академия», где «учились» медведи. Самые что ни на есть настоящие. Медведей в Сморгони дрессировали для различных потех. Четырехлапые ученики могли проделывать сложнейшие трюки — кланяться, танцевать, маршировать, смотреть в зеркало.

Особенно широкую известность «академия» получила при Кароле Станиславе Радзивилле по прозвищу «Пане Коханку» (1734–1790), том самом, что по дорогам из соли в Несвиже летом на санях катался.

Помимо скульптуры в парке, инсталляция с медведем есть в местном краеведческом музее. Медведь красуется и на гербе города, и на упаковке с местным мороженым, которым тоже славится Сморгонь.



Его смело можно отнести к гастрономическим сувенирам из Сморгони. Продается только в этом городе в пластиковых стаканчиках и обязательно с ложкой. Производитель обещает тот самый вкус детства и максимально натуральный состав лакомства.

В центральном парке открывается отличный вид на Спасо-Преображенскую церковь. Здесь же установлен памятник Франтишку Богушевичу — поэту, одному из основоположников новой белорусской литературы.

Но главная архитектурная достопримечательность Сморгони — костел Святого Михаила Архангела, построенный в камне в начале XVII столетия. Здание отличается суровой простотой и монолитностью. Его стены достигают в толщину трех метров. В подzemелье святыни находится усыпальница семьи Зеновичей.



## 4 Музей-усадьба в Кушлянах

В деревне Кушляны Сморгонского района находится родовая усадьба Богушевичей. Именно в этой усадьбе провел последние годы своей жизни Франциск Богушевич. Усадьба была восстановлена и прекрасно передает атмосферу конца XIX века. Это место словно позволяет окунуться в творческую атмосферу кабинета знаменитого белорусского писателя.

В музее сегодня хранятся оригинальные сборники «Дудка беларуская» и «Смык беларускі», вышедшие в 1908 году.

Рядом с усадьбой — парк. Некоторые деревья в нем были посажены еще в XVIII веке. В 800 метрах от дома находится камень-тайник. Поэт использовал камень как сейф для хранения рукописей.



## 5 Самый древний замок Беларуси

Крево сегодня — небольшой городок, а когда-то он был одной из ключевых точек на карте Европы и настоящим центром политической жизни. Именно здесь в 1385 году Витовт и Ягайло подписали Кревскую унию.

Кревский замок строился одновременно с Лидским и являлся частью оборонительной линии, которая возводилась великим князем Гедимином в XIV веке для защиты от крестоносцев. Это такой же замок-кастель — большой каменный квадрат — с двумя башнями по диагонали. Считается, что это был первый каменный замок на территории современной Беларуси.

В годы Первой мировой войны замок сильно пострадал. От него остались только руины. Сейчас здесь ведутся реставрационные работы.

Кроме замка, в Крево стоит заглянуть и в местные храмы. Они находятся напротив друг друга: Костел Преображения Господня и церковь Александра Невского.



## 6 Гольшаны — музей под открытым небом

Первый замок в Гольшанах появился еще в XIII веке, когда местечком владел род князей Гольшанских. Но, как и большинство построек того времени, он был построен из дерева, и от него ничего не сохранилось.

В XVI веке Гольшаны перешли во владение Сапег, и в 1610 году началась постройка каменного замка. Любопытно, что строить его начали как оборонительное сооружение, а в процессе поменяли замысел проекта — возвели дворец.

К сожалению, Гольшанскому замку не суждено было стать родовым гнездом Сапег. Последний представитель рода Павел Стефан наследников не имел. После его смерти замок начал регулярно менять владельцев, неоднократно разрушался, восстанавливался, перестраивался. В конце XIX века очередной владелец даже начал взрывать стены, а кирпич пустил на другие строительные нужды. Но XX век принес замку наибольшие разрушения.

До сих пор ученые гадают, как мог выглядеть замок в Гольшанах — до нашего времени дошло буквально несколько его изображений. Вероятно, поэтому было принято решение не восстанавливать замок полностью, а сделать из него живописные руины, что само по себе редкость.

Руины Гольшанского замка законсервировали и укрепили, чтобы предотвратить дальнейшее разрушение, восстановили Северную башню. В ней оборудована смотровая площадка и небольшой музей, посвященный истории замка.

Сейчас можно осмотреть величественные руины и восхититься размерами и архитектурой бывшего владения Сапег.



Сохранились фрагменты стен и крепостных башен. Но от некогда роскошных интерьеров, конечно, ничего не уцелело.

Спустившись в подземелья замка, можно услышать легенды Гольшан, которые так или иначе связаны со стройкой и стенами. Якобы по замку бродит «черный монах» — душа парня, который влюбился в княжну, но снискал злобу ее отца и был замурован в стене замка. А легенда про «белую панну» рассказывает о девушке, которую замуровали в стене монастыря в центре Гольшан, чтобы успеть возвести святыню в срок, все потому, что постоянно разрушающаяся стена сбивала планы.

Кроме замка в Гольшанах расположился барочный костел XVII века, на площади сохранились торговые ряды XIX века, а вдоль улиц тянется типичная жилая застройка того же периода.

Беларусь еще полна удивительных историй и мест, которые стоит увидеть.

# НА ЭКСКУРСИЮ? В БАНК!

В 2022 году специально к 100-летию Беларусбанка был запущен красивый проект — оформление отделений в этнографической стилистике с элементами исторической тематики и национального колорита. Инициатива реализуется по сей день. Сюжеты, появившиеся на стенах учреждений, отражают неразрывную связь прошлого страны и банка, а также рассказывают о культуре белорусских регионов. «Про Беларусбанк» приглашает на фотоэкскурсию.

2022 год



**Брест, отделение № 100/1015**

На росписи изображен знаменитый брестский фонарщик Виктор Кирисюк, который зажигает огни на главной пешеходной улице города.

**Витебск, отделение № 200/2013**

Витебск — город, вдохновляющий на творчество, город художников и музыкантов, поэтому и отделение банка оформлено сюжетами в «акварельной» стилистике: художник и музыкант на старых улицах города.



**Гомель, отделение № 300/3009**

Здесь на стенах появился дворец Румянцевых-Паскевичей, причем изображен он как на старинных открытках — с видами парка.



**Минская область, индустриальный парк «Великий камень», отделение № 500/5024**

Тематика изображения подчеркивает партнерские отношения Беларуси и Китая. В центре сюжета — Шелковый путь.



**Гродно, отделение № 400/4017**

Отделение украшено ансамблями с фасадами известных архитектурных сооружений Гродно. Среди них кафедральный костел, старая площадь, самый древний в Европе из сохранившихся и действующих часовой механизм.



**Могилев, отделение № 700/7025**

Роспись вдохновлена традиционным белорусским Купалем: здесь и пара, прыгающая через костер, и девушка с Папараць-кветкай. Сюжет украшает не только стены внутри отделения, но также витражи на окнах снаружи.



**Минск, отделение № 527/355**

В отделении, расположенном в самом сердце города, изображен комплекс «Ворота Минска», который встречает всех прибывающих в столицу.

2023 год



**Пинск, отделение № 121/1134**

Отделение в Пинске украшает изображение городской пешеходной улицы и первого речного вокзала.



**Полоцк, отделение № 216/2069**

Выдающийся философ, просветитель, гуманист, писатель, ученый эпохи Возрождения и уроженец древнего Полоцка Франциск Скорина не мог не стать центральной фигурой сюжета художественной росписи в этом отделении.



**Витебск, ипотечный офис**

Сюжет подбирали с учетом специфики работы банковского подразделения. Его центральной темой стал мост, связывающий старую часть Витебска и новые современные застройки.



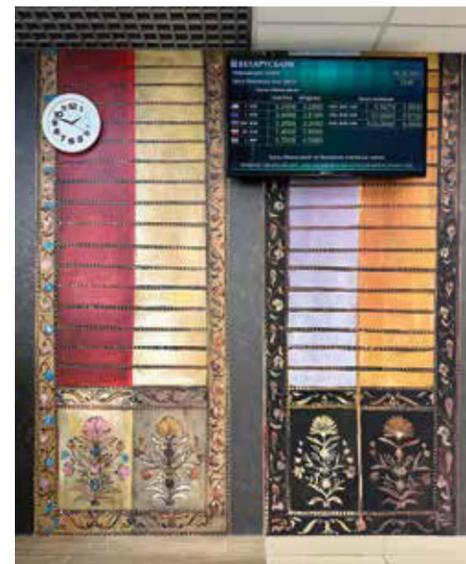
**Речица, операционная служба ЦБУ № 323**

Река Днепр была важной судоходной артерией, входящей в торговый путь «из варяг в греки», который являлся торговой, экономической и политической осью Древней Руси. Именно им вдохновлен сюжет росписи в Речице. Кстати, своим названием город обязан одноименному притоку Днепра, который протекал вблизи древнего городища.



**Лида, операционная служба ЦБУ № 413**

Оперслужбу в Лиде украсил мифологический сюжет с пшеничным полем, а также образами славянских богов Ярилы и Зари. Наиболее устойчивая ассоциация с Ярилой — весна. Культуры, сажаемые под весну, славяне называли «яровыми», а «ярицей» именовалось засеянное пшеничное поле.



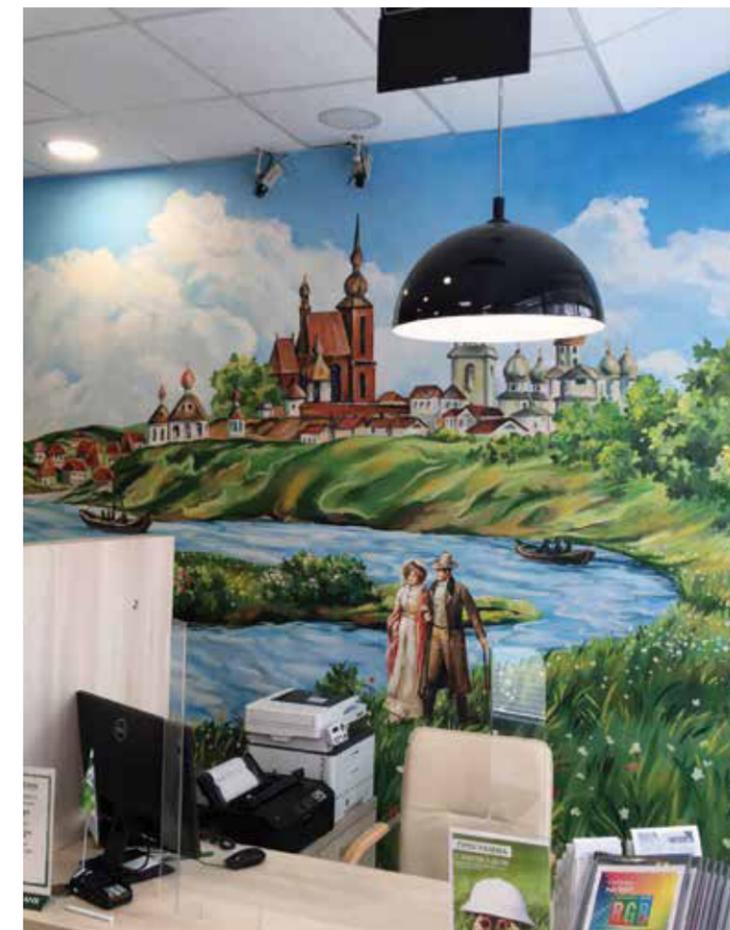
**Слуцк, операционная служба ЦБУ № 615**

Темой художественной росписи операционной службы стали слуцкие пояса — легендарные произведения декоративно-прикладного искусства, ставшие не только историческим культурным символом, но и современным брендом страны.



**Минск, отделение № 510/132**

Роспись в этом отделении — будто волшебные иллюстрации из детской книги: силуэты мультяшного города, воздушные шары, стилизованные фигурки зверей.



**Бобруйск, отделение № 703/7118**

На стенах отделения красуются панорамные виды старинного Бобруйска.



**Минск, ипотечный офис**

Столичный ипотечный офис украшает футуристический городской пейзаж.



## 2024 год

### Браслав, операционная служба ЦБУ № 205

На стенах оперслужбы изображен пейзаж национального парка «Браславские озера» с видом на вышку-маяк.



### Светлогорск, операционная служба ЦБУ № 322

Образ белорусского шляхтича Романа Шатилы, основателя населенного пункта Шатилки, ныне Светлогорска, украшает стены оперслужбы.



### Слоним, операционная служба ЦБУ № 422

Тематика сюжета — изображение некогда существовавшего в Слониме театра князя Михаила Казимира Огинского, который был известным композитором, музыкантом и поэтом. Театр Огинского являлся частью поместья, а само поместье по праву называли «усадьбой муз».



### Шклов, операционная служба ЦБУ № 726

На почетном месте в оперслужбе красуется старинный архитектурный символ города — ратуша.