



# Банк.НОТЕ

Лучшее корпоративное издание 2010 года

№2 (41), февраль 2012

## В номере:

### В центре внимания

В истекшем году Белгазпромбанк продолжил поступательное движение к достижению основной стратегической цели – расширения собственных масштабов до уровня энергетического банка, исходя из основных направлений деятельности Газпрома и Газпромбанка в Беларуси.

### Будем знакомы!

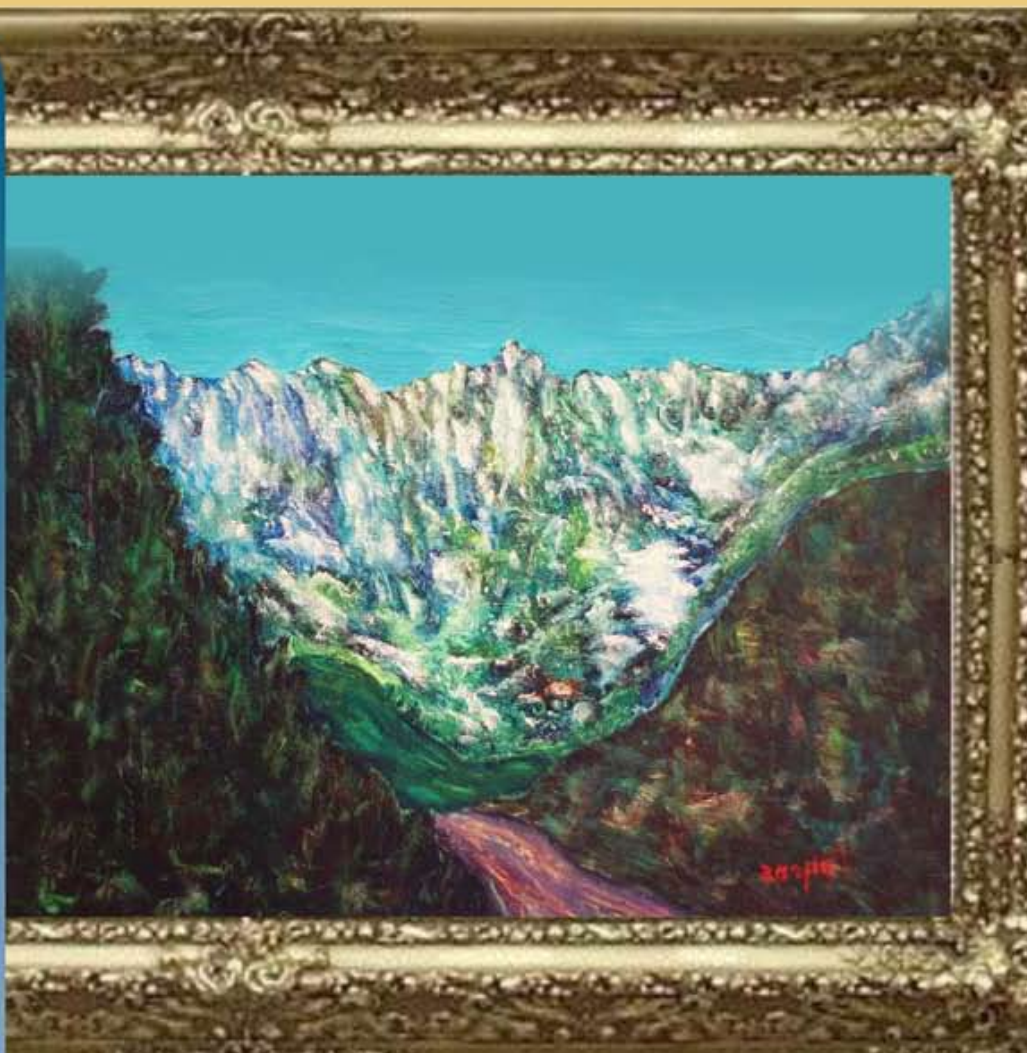
В рамках новой рубрики мы будем рассказывать о наших коллегах, добросовестно исполняющих свои обязанности и добившихся определенных успехов, но в силу специфики своей работы нечасто появляющихся на страницах нашего корпоративного издания.

### Вір-зал

19 января состоялась первая в новом году встреча участников VIP-клуба Белгазпромбанка. Впрочем, прошла она в достаточно необычном формате, который ранее еще не был опробован: Крещенское купание.

### Культпросвет

То, что сотрудники Белгазпромбанка – самые умные и разносторонние, было уже доказано неоднократно. Но мы никогда не устанем находить все новые и новые таланты! Так, с немалым удивлением обнаружили, что кое-кто среди наших коллег скоро станет под стать Гансу-Христиану Андерсену и братьям Гримм.



## Белорусский дом для Парижской школы

Белгазпромбанк выступает инициатором и непосредственным участником процесса возвращения картин родившихся в Беларуси и ставших всемирно известными художников Парижской школы начала XX века. Сотрудникам банка наверняка хорошо известна одна из жемчужин коллекции — картина Шраги Зарфина «Альпы», которая украшает корпоративный календарь Белгазпромбанка на 2012 год.

## В номере:

Белорусский дом для Парижской школы.....	3
На пути к статусу энергетического банка.....	9
В гостях у малышей.....	14
Будем знакомы: менеджеры розничного бизнеса.....	15
Витебские снежинки .....	21
Купание на Крещение .....	24
АЗС А-100: сервис высокого класса .....	31
Уступите лыжню!.....	36
На порог мой села сказка.....	39

Корпоративное издание  
ОАО "Белгазпромбанк"

**Банк.NOTE**

№2 (41) февраль 2012 г.

Главный редактор — Юрий КАРПИЦКИЙ  
Специальный корреспондент, верстка — Павел КАНАШ  
Дизайн — Руслан ВАРИКАШ  
Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

Адрес редакции — 220121, г. Минск, ул. Притыцкого, 60/2  
Тел. (017) 229-16-54, факс (017) 201-48-45  
E-mail: Karpitskiy@bgpb.by



# Белорусский дом для Парижской школы

Белгазпромбанк выступает инициатором и непосредственным участником процесса возвращения картин родившихся в Беларуси и ставших всемирно известными художников Парижской школы начала XX века. В 2011 году была сформирована коллекция картин Белгазпромбанка, куда входят работы П.Кременя, М.Кикоина, О.Любича, Ш.Зарфина. Сотрудникам банка наверняка хорошо известна одна из жемчужин коллекции — картина Шраги Зарфина «Альпы», которая украшает корпоративный календарь Белгазпромбанка на 2012 год.



*Шрага Зарфин, «Альпы» (1945 г.)*

О том, как появилась идея о создании коллекции, и как она воплощается в жизнь, рассказал председатель правления Белгазпромбанка Виктор БАБАРИКО:

— Появление коллекции Белгазпромбанка – это развитие нашей миссии в направлении, которое мы задали достаточно давно, начиная с первой «Театральной недели с Белгазпромбанком». Тогда мы сформулировали основные идеи и подходы по оказанию содействия в формировании среднего класса. Речь идет не только об экономической составляющей, но и о формировании личностей, которые являются представителями этого класса.

Логично было продолжить движение в этом направлении и сделать еще что-то. Так появилась идея о создании коллекции картин Белгазпромбанка, основа которой сформирована в прошлом году и я очень надеюсь, что она будет постоянно пополняться. Мы постарались учитывать то, что Беларусь – страна со своей индивидуальной и неповторимой, хотя и непростой, а часто неизвестной, историей, которой все мы можем и должны гордиться. К этой истории можно относиться по-разному, но главное, что нужно понять: что она интересна. И, я считаю, это очень важно.

## СПРАВКА «Банк.NOTE»

Термин «Парижская школа» (Ecole de Paris) вошел в историю искусства в 1920-х годах благодаря критику Андре Варно, который употребил его, обозначая интернациональное сообщество художников нескольких поколений, прибывших в Париж в 1900-е – 1920-е годы из разных стран Европы и Америки. Художники жили и творили на Монпарнасе. Именно этот район, расположенный в южной части Парижа, подхватил своеобразную эстафету от легендарного Монматра, где в последние десятилетия XIX и в самом начале XX века сложилось художественное сообщество, в основном французских художников и поэтов. Монпарнасское содружество, будучи интернациональным, сохраняло творчески-богемную атмосферу на протяжении 1910-х–1940-х годов.

Среди самых ярких представителей «Парижской школы» – всемирно известные мастера Пабло Пикассо, Амедео Модильяни, Марк Шагал, Хаим Сутин.

Художники Парижской школы не были объединены ни общими художественными целями, ни единой творческой программой. Они не обладали одинаковыми или хотя бы близкими авторскими манерами. Главное, что их связывало – стремление к свободному поиску и профессиональному общению, то есть сама неповторимая творческая атмосфера столицы Франции, за которой в начале XX века закрепилась репутация всемирной «столицы искусств».

## Взгляд в будущее

**– Были ли другие варианты объединяющего принципа коллекции, помимо работ художников Парижской школы? Почему остановились именно на них?**

– Мы долго хотели для себя понять, как же сделать так, чтобы это было интересно? И если мы понимаем, что театр – это настоящее, то что может представлять прошлое? Анализировали очень много вещей. В том числе далекое прошлое – то, что осталось от Радзивиллов. Также задались вопросом: если заниматься коллекционированием, то – чего?

Как часто бывает, помог счастливый случай, но, как известно, удача приходит только к тем, кто упорно ее ищет. Однажды перед глазами появилась книга председателя Национальной комиссии Республики Беларусь по делам ЮНЕСКО, посла по особым поручениям Министерства иностранных дел Республики Беларусь Владимира Григорьевича Счастливого «Художники Парижской школы из Беларуси». Можно сказать, название этой книги непосредственно и сформировало концепцию нашей коллекции. Я не искусствовед, но по всем ощущениям — это не просто направление, а культурное событие, объединенное временем, местом и атмосферой творческой свободы. А самое главное – определяемое личностями людей, которые формировали эту школу. И едва ли не самые яркие и выразительные шаги в этом направлении совершили выходцы из Беларуси – здесь они родились, здесь они начинали.

**— Почему остановились именно на живописи?**

— Если, например, театральное искусство показывает встроенность Беларуси в общемировой контекст, и мы пытаемся посмотреть, как выглядит театр сегодняшнего дня и как он нацелен на будущее, то коллекция живописи – это взгляд в прошлое. Хотя эти проекты объединены основной задачей: попыткой на основании прошлого и с учетом настоящего сделать наше будущее.

Как мне представляется, в любом проекте, который наш банк осуществляет, должна быть общая идея. А именно: представляя прошлое белорусского культурного мира (понимая, какое оно было), анализируя настоящее (наблюдая, что есть в Беларуси сейчас), мы должны построить систему, которая бы своей основой все-таки была бы устремлена в будущее. В этом отношении любой проект, который мы затеваем, имеет такую нацеленность.

Так, мы пять лет занимаемся «Театральной неделей». И я всегда задаю один вопрос, на который нет ответа: что изменилось в театральном мире за то время, что мы поддерживаем и делаем «Театральную неделю»? Говорят, чуть-чуть изменился зритель, который увидел новые постановки. В рамках проекта «Коллекция Белгазпромбанка» и музея частных коллекций как его продолжения этот вопрос тоже однозначно будет звучать, и на него авторы концепции должны будут дать свой ответ. Сделаем или нет – посмотрим. По крайней мере, я знаю, что люди, которые собирают эту коллекцию, делают это с душой. А по коллекции всегда видно, что за люди стоят за ней. И будет потрясающе, если в рамках коллекции нам удастся открыть другие имена, кроме признанных классиков.





Пинхус Кремень, «Сидящая женщина» (около 1940 г.)

### Инкубатор талантов

Мы хорошо знаем художников, белорусских по происхождению, по месту рождения, независимо от их национальности. Это люди, знаменитые на весь мир: такие, как Марк Шагал и Хаим Сутин. Да, они были белорусами, но когда мы начали работать в этом направлении, то обнаружили удивительную вещь, о которой не все знают. На том самом «Улье», где возникла Парижская школа, висит табличка (Франция гордится людьми, оставившими след в истории французской и мировой культуры!). Так вот, из четырех фамилий, написанных на этой табличке, три с половиной принадлежат белорусам.

#### — Почему три с половиной?

— Потому что напрямую там упомянуты Осип Цадкин, Хаим Сутин и Марк Шагал. Четвертая фамилия – это Фернан Леже. А у Леже была супруга, которая тоже родилась в Беларуси (художница Надя Ходасевич). Поэтому вклад белорусских художников именно в этот период (становление Парижской школы) трудно переоценить.

Еще раз подчеркну две вещи: во-первых, нам нужно было яркое событие. Более яркое событие в этом направлении, чем художники Парижской школы, наверное, сложно отыскать. И второе: это возможность попасть в восходящий тренд. На сегодняшний день внимание к Парижской школе и в целом к искусству начала XX века начинает развиваться очень серьезно. Так что это в том числе и удачное приобретение для будущего.

### Родом из детства

Беларусь в известном смысле можно рассматривать как инкубатор талантов. Так уж получается, что много людей, оставивших след как в национальной, так и мировой истории, рождались в нашей стране, и их начальные годы проходили здесь. Затем они уезжали за пределы Беларуси творить и учиться. И это объяснимо.

Почему белорусские художники уехали в Париж? Потому что там была школа. Почему кто-то из ученых уезжает за границу? Потому что там есть база. Все это можно по-разному объяснять, но роль Беларуси в эмоционально-интеллектуальном формировании человека чрезвычайно велика, потому что в детстве закладывается многое, если не все.

Фраза «Мы родом из детства» на самом деле очень глубока. С точки зрения эмоционального интеллекта, все, что мы собой представляем, сформировано в детстве. Эта концепция может предложить рискованную перспективу: а давайте построим Беларусь, которая будет являться, грубо говоря, инкубатором для поставки материала будущего развития человечества. Скептики справедливо возразят, что, не давая возможности людям творить или формировать свою собственную жизнь, мы теряем будущее. Чем больше лучших людей уезжает и раскрывается вне пределов Беларуси, тем меньше вероятность того, что оставшиеся здесь смогут напитаться тем самым эмоциональным интеллектом, который обеспечит будущее развитие.

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Владимир Счастный о своей книге и значении художников Парижской школы из Беларуси:

– Во время недавнего визита в Минск мой коллега, посол по особым поручениям Министерства иностранных дел Венгрии, попросил отвезти его в Музей современного изобразительного искусства в надежде увидеть работы родившихся в Беларуси всемирно известных художников-авангардистов первой половины XX века. Оказалось, что ничего подобного в музее нет. А интерес, как выясняется, есть, потому что Беларусь все больше и больше ассоциируется с жизнью и творчеством модернистов.

В моей книге речь идет о 14 художниках – представителях Парижской школы в изобразительном искусстве первой половины XX века, которые были известны тогда и не забыты сейчас. К сожалению, из всех парижских художников – наших земляков – в самой Беларуси известен, пожалуй, только Марк Шагал и чуть меньше – Хаим Сутин. Мало или даже совсем неизвестно имя Осипа Цадкина, хотя он считается одним из выдающихся скульпторов Франции XX столетия: в Париже есть музей его работ, а уличные скульптуры можно найти в разных городах Франции. Мало известны Михаил Кикоин и Пинхус Кремень, не говоря уж об очень интересном художнике Осипе Любиче и скульпторе Оскаре Мещанинове. Имена этих художников, как и имена других прославленных выходцев из Беларуси, можно использовать как туристический бренд.

*По материалам сайта tio.by*

## Арт-бизнес или меценатство?

**– Ваше отношение к формированию коллекции укладывается в понятие «арт-бизнеса», то есть рассчитывает ли банк на то, что эти работы в перспективе повысят его капитализацию за счет роста в цене и это станет выгодным вложением денег? Либо коллекция рассматривается под другим углом – в большей степени миссионерским и патриотическим, а именно: возвращение на родину картин наших земляков? Ведь статус картин уже очень высок – все они признаны специальной комиссией при Министерстве культуры Республики Беларусь историко-культурной ценностью.**

– Я всегда старался придерживаться принципа, что лучше иметь несколько целей, чем не иметь ни одной. Здесь я могу тоже сказать, что это двоякий интерес. Первое: безусловно, это один из способов повышения капитализации. Этот аспект существует, но он не является определяющим, хотя если посмотреть на историю развития банковского бизнеса, например, Италии, то любой их банк, как правило, владеет достаточно приличной коллекцией. А это, безусловно, повышает их капитализацию.

Кроме того, если рассматривать арт-бизнес с точки зрения его эффективности, то все-таки часть художников и часть картин, которые мы приобретаем, на сегодняшний день не только не в повышательном тренде, но неизвестны даже для арт-рынка. Эти приобретения потенциально могут являться открытием, потому что арт-рынок живет по своим законам, и иногда «всплывает» неизвестная вещь. Но с моей точки зрения, это не показатель. Я уверен, что стоимость этой коллекции, как любой коллекции, которая собирается и правильно формируется, будет повышаться, так что это в том числе является вложением в финансовое благополучие банка.

Но есть еще одна составляющая—придание картинам статуса историко-культурной ценности, который практически навсегда оставляет их в Беларуси. Мы обсуждали, нужен нам этот статус или нет – с точки зрения чистого арт-бизнеса он не нужен. Но есть и другая точка зрения, и мы убеждены в правильности такого посыла: должно быть место для проектов развивающих, демонстрирующих готовность людей участвовать в развитии Беларуси, в развитии благотворительных, меценатских, спонсорских проектов. Я очень надеюсь, что это будет сигнал, пример и еще один посыл для того, чтобы такое движение продолжалось, и такие проекты развивались другими. Когда-то таким примером мы сделали наш фонд «Шанс».

Я верю в то, что коллекция Белгазпромбанка станет знаковым проектом для Беларуси, и надеюсь, простимулирует частных коллекционеров. Ведь она не станет окончательным оформлением этого проекта. В идеале это должен быть музей частных коллекций, где будут представлены не только наша коллекция (которая на сегодняшний день является, возможно, только ядром или якорем), а экспонаты частных коллекционеров. Тогда посетители музея смогут в полной мере оценить огромное культурное наследие, к созданию которого причастны наши соотечественники.

С точки зрения организационной, в следующем году мы, возможно, уже юридически оформим начало музея частных коллекций Республики Беларусь как отдельную организационную единицу. Если все сложится удачно, в нашем музее будет представлено как древнее искусство Беларуси, так и современное, и я надеюсь, что в рамках этого проекта будет заложена основа развития художественного будущего нашей страны.



Осип Любич, «Букет цветов»  
(1922-1925)

### Экспозиция: Минск, областные центры, внешний мир

**– Каковы ближайшие планы по экспозиции существующей коллекции? Из СМИ известно, что готовится масштабная выставка в Национальном художественном музее. А каков путь картин дальше?**

– Любая коллекция дальше должна жить уже по неким профессиональным принципам. Безусловно, коллекции должны быть живыми, соответственно, они должны иметь возможность пополняться, реструктурироваться, изменяться, и самое главное – они должны где-то экспонироваться.

Экспонирование тоже будет укладываться в некую концепцию. Первыми коллекцию, безусловно, посмотрят жители Беларуси. Сейчас обсуждается вариант ее демонстрации в Минске. В Национальном художественном музее, насколько мне известно, будет представлена не только коллекция Белгазпромбанка, но и часть собраний частных коллекционеров, которые относятся к Парижской школе. Соответственно, это будет более представительная выставка.

Дальше предполагается прокат нашей коллекции по областным центрам. Безусловно, хотелось бы представить белорусских художников и во «внешний мир». Возможно, коллекция будет демонстрироваться в рамках либо какого-то обмена, либо просто проката вне пределов Беларуси. Это могут быть сопредельные страны. К примеру, в конце прошлого года была выставка работ художников Парижской школы в России, и там они были названы русскими художниками. Эта версия, безусловно, имеет право на существование. В Литве тоже считают, что они имеют отношение к их стране, потому что некоторые из них там либо учились, либо жили какое-то время.

Но я абсолютно убежден, что проект «Коллекция Белгазпромбанка» не имеет смысла, если мы остановимся только на его экспонировании. Да, увидели, впечатлились – кто-то скажет «хорошо», кто-то «плохо». А что дальше? Должен быть следующий шаг, которым видится создание музея частных коллекций.

### Как пройти в музей частных коллекций?

**— В каком помещении будет находиться этот музей?**

— В зависимости от ответа на этот вопрос будет определяться судьба коллекции. Если мы найдем достойное для нее место, и все признают, что это нужно – безусловно, она будет сосредоточена в большей степени внутри страны и станет центром притяжения не только белорусов, но и зарубежных туристов. Как правило, одним из таких центров в больших городах являются шикарные художественные галереи. Здорово было бы создать такой центр и в белорусской столице. Если это будет сделано – отлично, если нет – то после проката коллекции может быть отведено не столь пышное место, например, на экспозиции в рамках нового здания Белгазпромбанка.

**– Рассчитываете ли Вы на то, что широкая аудитория, которая увидит эти произведения, сможет их понять и полюбить? К примеру, экспрессивное, наполненное тревожным настроением и мрачными красками, творчество Хаима Сутина явно «не для всех».**

– В коллекции есть разные художники, разное настроение. И разный зритель! Чем более разнообразна будет экспозиция, тем больше вероятности совпадения настроения зрителя с эмоциональным фоном того или иного художника. Этот резонанс, в который могло бы вступить состояние души человека и автора, будет присутствовать.



Но кроме этого созвучия, мне также кажется важным (в особенности в представителях той самой Парижской школы) умение увидеть мир и представить его несколько иным, чем просто посредством фотографического зрения или памяти. И эта составляющая опять же эмоциональная. Она может не совпадать с мироощущением зрителя, но она должна быть им понята. Можно не знать, почему картины Сутина настолько мучительны и эмоционально ранят, но этим как минимум можно (и нужно) впечатлиться.

Любой человек может посмотреть на экспрессивные полотна и понять: если там оранжевое, желтое, зеленое – значит, художник стремился передать радостное настроение. Если преобладает синее, бордовое, фиолетовое – значит, противоположное. А почему – это уже следующий вопрос, и замечательно, если зритель его себе будет задавать.

Нет ничего лучше, если картина может разбудить у зрителей движение мысли. Мы надеемся в первую очередь на то, что люди увидят и оценят – я еще раз подчеркну – на самом деле достойные, признанные работы независимо от того, относятся их авторы к первым величинам или нет.

### Право не нравиться

Мы как люди, жившие и получившие воспитание в Советском Союзе, обладаем угнетенным чувством собственной оценки. Поясню на примере классики. Если это Пушкин – то он тебе должен нравиться «по умолчанию». Долженствование нравиться – это убийственная вещь. Наверное, да, он должен нравиться, раз уж классик. Но у любого человека все равно должно сохраняться «право на «не нравиться».

Поэтому для меня не страшно, если люди придут и скажут: мне этот художник понравился, а этот нет. Вопрос состоит в том, чтобы они сформулировали, почему. Поэтому основная наша цель – представить на суд зрителя оригинальные произведения, чтобы он их посмотрел и вынес собственное суждение.

Да, по определению Шагал – гений. Но почему? Мы смотрим на репродукцию и думаем: черт его знает. Может, и гений. А почему, вроде и не видно... Знающие люди на это отвечают: вот если бы ты увидел оригинал! Мне представляется самым важным то, что люди увидят художественные произведения своими глазами.

### Парижская школа — созвучие с душой Белгазпромбанка

Я могу отметить еще один момент, почему нас привлекла именно Парижская школа. Это идея способности по-своему воспринимать внешний мир и оказывать влияние на него. Мне кажется, Белгазпромбанку это тоже очень свойственно. Мы не копируем, не воспроизводим то, что уже было, а меняем этот мир, делая его удобным для себя и наших клиентов. Как мне кажется, Парижская школа, импрессионисты и постимпрессионисты давали иное восприятие окружающего мира, и это сходится с идеологией Белгазпромбанка. Мы и они верим, что мир может быть другим — таким, каким ты его видишь и творишь, а не таким, о котором тебе говорят другие.

Чуть-чуть перефразируя, я думаю, что философия Белгазпромбанка может быть сформулирована так: мир такой, каким мы его хотим видеть и каким мы его делаем, а не такой, каким нам его представляют и навязывают. Внешний мир - внутри нас. И от нас зависит, какой он сейчас и, самое главное, какой он будет для наших детей и внуков. В этом, мне кажется, и есть совпадение в идеях Парижской школы и нашего банка.

**Павел КАНАШ**



# На пути к статусу энергетического банка

В истекшем году Белгазпромбанк продолжил поступательное движение к достижению основной стратегической цели – расширения собственных масштабов до уровня энергетического банка, исходя из основных направлений деятельности Газпрома и Газпромбанка в Беларуси.

В 2011 году Белгазпромбанк сохранил свои позиции в десятке крупнейших банков страны. Достижение положительных результатов в условиях неблагоприятной экономической ситуации стало возможным за счет высокого профессионализма и слаженной работы сотрудников, внедрения новых банковских технологий, использования современных подходов в области риск-менеджмента и других факторов.

## Основные финансовые показатели

По сравнению с 2010 годом сохранилась положительная динамика основных показателей деятельности банка.

**Таблица 1. Основные финансовые показатели работы Белгазпромбанка в 2011 г.**

Основные цели	Показатель	Ед. измер.	Факт на 01.01.2012
Рост прибыли	Балансовая прибыль	млрд. руб.	166,9
Рост нормативного капитала	Нормативный капитал	млрд. руб.	1 109,3
Рост ресурсной базы	Обязательства банка	млрд. руб.	7 003,9
Рост активов	Активы банка	млрд. руб.	7 840,6
Рост ROA	Рентабельность активов	%	3,2
Рост ROE	Рентабельность нормативного капитала	%	24,2
Обеспечение качества активов	Доля проблемных кредитов в кредитном портфеле клиентов	%	0,4

## СПРАВКА «Банк.NOTE»

### Основные события и достижения банка в 2011 году

- награда Международной финансовой корпорации (МФК) за активную деятельность в Европе и Центральной Азии в области финансирования энергоэффективных проектов в рамках глобальной программы торгового финансирования (GTFP);
- «Элитная Премия Признания Качества» («2011 Elite Quality Recognition Award»), присвоенная крупнейшим американским банком J.P. Morgan за поддержание высокого качества проведения международных платежей;
- награда «STP (Straight-Through Processing) Award 2010» за высокий уровень качества международных расчетов, ежегодно вручаемая крупнейшим европейским банком Commerzbank AG Frankfurt am Main банкам-корреспондентам, которые показали самый высокий процент платежей, не требующих ручной обработки при исполнении международных коммерческих платежей и межбанковских переводов;
- подписание мандата Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) об участии в программе по формированию устойчивой энергетики в Республике Беларусь для промышленности и частных компаний (BelSEEF);

- подписание Рамочного соглашения с Евразийским банком развития (ЕАБР) об открытии возобновляемой кредитной линии на цели финансирования торговых операций (денежный и гарантийный компонент) в размере 20 млн. долларов США, что расширило спектр доступных инструментов международных финансовых организаций в области содействия торговле;
- согласована Концепция ЕАБР по проекту Банка на сумму 20 млн. долларов США в рамках действующей в ЕАБР программы развития малого и среднего бизнеса;
- подписание соглашения об осуществлении операций банкнотного дилинга с Commerzbank AG;
- увеличение лимита ГПБ (ОАО) по операциям внешнеторгового финансирования с 40 до 90 млн. долларов США, что способствовало росту объемов поддержки внешнеэкономической деятельности клиентов Белгазпромбанка.

### Влияние внешних факторов

В неблагоприятных экономических условиях Белгазпромбанк осуществлял целенаправленные действия по сглаживанию негативного влияния внешней конъюнктуры. Общая нестабильность экономического развития страны в середине года содействовала оттоку средств населения, как в целом по банковской системе, так и в масштабах банка. Предотвратить развитие отрицательных тенденций удалось посредством проведения активной работы по сохранению ресурсной базы. В результате проведенных мероприятий банку удалось к концу года значительно увеличить объем ресурсной базы, в том числе за счет срочных инструментов в национальной валюте.

### СПРАВКА «Банк.NOTE»

На экономическую ситуацию в Республике Беларусь в 2011 году оказала влияние совокупность внутренних и внешних факторов, которые определили ухудшение состояния платежного баланса, оказали неблагоприятное воздействие на валютный рынок, обусловили изменение ориентиров в проводимой экономической политике.

Избыточная денежная масса и устойчивый рост отрицательного сальдо торгового баланса в совокупности с высокими инфляционными и девальвационными ожиданиями привели к полномасштабному валютному кризису в стране. По истечении полугодового периода неопределенности на валютном рынке были произведены необходимые действия по отказу от фиксированного курсообразования с переходом на рыночные механизмы установления котировок валютных курсов. В целом, по итогам года белорусский рубль обесценился к доллару США (в 2,78 раза), к евро (в 2,70 раза) и российскому рублю (в 2,65 раза). Стоимость корзины иностранных валют по отношению к белорусскому рублю подорожала в 2,7 раза и на 1.01.2012 ее величина составила 2 865,8 белорусских рублей.

Ослабление курса белорусского рубля к иностранным валютам в условиях высокой импортостоемкости белорусских предприятий подтолкнуло развитие инфляционных процессов во всех секторах экономики. В результате, по итогам года рост индекса потребительских цен составил 208,7 процентов.

Для нейтрализации избыточного денежного предложения и приостановления роста инфляции стали применяться активные меры, направленные на ужесточение денежно-кредитной и бюджетной политики, что привело к снижению инвестиционного и потребительского спроса.

Так, остановить отток и постепенно возобновить рост объемов остатков средств на карт-счетах во многом удалось посредством повышения процентных ставок по «Сберегательным картам». Они пользовались повышенным спросом среди населения, так как включали в себя элементы депозита и возможности расчетной карты, что было особенно актуально в период экономической нестабильности.

Для сохранения величины остатков средств на срочных вкладах использовался индивидуальный подход в работе с каждым клиентом, неоднократно вносились изменения в условия привлечения средств с учетом ситуации на рынке. Разработана линейка вкладов, структурированная по срокам привлечения и учитывающая интересы клиентов с разными доходами.

Между тем, заемщики в условиях роста процентных ставок предпринимали активные действия по погашению задолженности в национальной валюте. Поэтому перед банком стояла задача размещения привлеченных средств, с которой он успешно справился, при этом обеспечив безусловное выполнение параметров денежно-кредитной политики.

**Таблица 2. Выполнение параметров денежно-кредитной политики банка в 2011 г.**

Показатели	Ед. измер	Индикативные параметры	Фактическое значение на 01.01.2012
Прирост нормативного капитала	%	15-21	67,7
Прирост требований к экономике	%	24-25	109,5
Доля проблемных активов в активах, подверженных кредитному риску	%	не более 8	3,3
Прирост активов банка	%	21-22	172,2

#### СПРАВКА «Банк.NOTE»

По состоянию на 1 января 2012 года в банковской системе республики банк занимает 7-е место по величине уставного фонда, объему прибыли, сумме активов и собственному капиталу.

По уставному фонду	По объему прибыли
1. АСБ «Беларусбанк»	1. АСБ «Беларусбанк»
2. ОАО «Белагропромбанк»	2. «Приорбанк» ОАО
3. ОАО «Белвнешэкономбанк»	3. ОАО «Белагропромбанк»
4. ЗАО «ТК Банк»	4. ОАО «Белпромстройбанк»
5. ОАО «Белпромстройбанк»	5. ОАО «Белвнешэкономбанк»
6. ОАО «Белинвестбанк»	6. ОАО «Белинвестбанк»
<b>7. ОАО «Белгазпромбанк»</b>	<b>7. ОАО «Белгазпромбанк»</b>
8. «Приорбанк» ОАО	8. ОАО «Банк Москва – Минск»
9. ЗАО «Кредэксбанк»	9. ЗАО «Банк ВТБ - Беларусь»
10. ЗАО «Цептер Банк»	10. ЗАО «МТБанк»



### Совершенствование корпоративного управления

Ключевым направлением корпоративного управления является построение адекватной системы управления банковскими рисками, позволяющей обеспечивать заданный уровень финансовой устойчивости банка, повышать эффективность его деятельности, осуществлять укрепление доверия со стороны акционеров, кредиторов и клиентов.

В 2011 году Советом директоров Белгазпромбанка была утверждена Политика управления рисками банка — основной документ, регламентирующий деятельность банка в области управления рисками. Начиная со второй половины 2011 года, в банке осуществляется проведение независимой оценки рисков крупных кредитных сделок подразделением риск-менеджмента, дополняющим заключения о возможности осуществления финансирования, формируемые кредитными экспертами. Кроме того, подразделение риск-менеджмента вовлечено в процесс подготовки заключений о возможности осуществления новых или нестандартных сделок. Заключения подразделения риск-менеджмента представляются на рассмотрение уполномоченным органам и учитываются при принятии решений об осуществлении сделок.

В отчетном периоде завершен процесс разработки и внедрения системы рейтингования корпоративных клиентов банка, которая позволит в дальнейшем совершенствовать механизмы оценки рисков, осуществляется сбор и накопление информации о внутренних рейтингах клиентов, а также анализируется зависимость качества задолженности от уровня присвоенного ему рейтинга.

Качественное построение системы риск-менеджмента позволило обеспечить выполнение требований надзорных органов.

### Совершенствование банковских процессов

Одной из самых приоритетных задач в рамках управления банковскими процессами в 2011 году стало улучшение системы процессного управления в банке. В рамках дальнейшего совершенствования управления процессами в 2011 году в качестве основной ставилась задача перевода процессного подхода в практическую плоскость деятельности, а именно — решение конкретных задач, связанных с реализацией крупных проектов, автоматизацией, реорганизацией (деятельности, оргструктуры, технологии), оптимизацией по запросам подразделений, созданием новых продуктов или процессов, требующих проработки.

Так, за прошедший год банком проведена работа по переходу от текстового описания бизнес-процессов к их графическому моделированию с закреплением данного подхода в «Политике по управлению процессами в ОАО «Белгазпромбанк»».

В 2011 году построено 24 модели «продуктовых» бизнес-процессов, 4 модели процессов работы с проблемной задолженностью, разработан справочник типовых процедур моделей продуктов по направлениям бизнеса (18 моделей), по работе с рисками (2 модели). При этом осуществлялась необходимая поддержка владельцев процессов (моделирование по запросам на автоматизацию, оптимизацию, построение коммуникаций).

### Новые технологии и продукты

В отчетном году банк активно проводил мероприятия, направленные на обеспечение обслуживания в транзакционном оборудовании банка максимально возможного перечня банковских пластиковых карточек.

Так, банк в 2011 году первым в Республике Беларусь инициировал обслуживание банковских карт китайской платежной системы UnionPay. Теперь пластиковые карточки этой платежной системы принимаются во всех банкоматах банка, предприятиях торговли и сервиса, заключивших договор эквайринга.

Особое внимание уделялось повышению безопасности платежей в сети интернет посредством внедрения передовой технологии MasterCard® SecureCode™.

В 2011 году была внедрена и получила дальнейшее развитие система дистанционного банковского обслуживания. Так, осуществлен в промышленную эксплуатацию запуск услуги Интернет-банк, который позволяет клиенту дистанционно воспользоваться платежным и информационным сервисом банка. Предоставлена возможность использования СМС-канала для доставки сеансового пароля, служащего подтверждением для проведения платежей в системе Интернет-банк.

Большой популярностью среди клиентов банка по-прежнему пользуются услуги системы электронных денег: «Берлио» и «EasyPay», которые являются одними из наиболее эффективных проектов банка.

В целом, используемые в деятельности банка новые технологии и совершенствование управленческих решений способствовали повышению эффективности его деятельности, оперативному реагированию на меняющуюся конъюнктуру рынка, предоставили возможность предлагать клиентам соответствующие современным стандартам банковские услуги, что позволило оптимизировать временные и финансовые затраты клиентов на банковское обслуживание.

**Наталья РЯБОВА,**

**ведущий экономист отдела стратегического планирования**

*Редакция корпоративного издания «Банк.NOTE» благодарит начальника управления стратегического планирования и бюджетирования Белгазпромбанка Валентину СТЕФАНОВИЧ за содействие в подготовке данного материала.*

## В гостях у малышей

В рамках республиканской благотворительной акции «Наши дети» состоялся корпоративный выезд сотрудников банка в подшефный Слуцкий специализированный дом ребенка.



*Любимец всех воспитателей Кирюша, 4 года. Поступил в Дом ребенка с ушибами и травмами после очередного родительского «наказания». Отец и мать Кирюши лишены родительских прав*

Шефство над этим объектом имеет более чем десятилетнюю историю. За счет средств банка за эти годы здесь сделано так много, что все и не перечислить: модернизация системы теплоснабжения, ремонт жилых помещений, приобретение реабилитационного оборудования и специнвентаря...

Вот и в прошлом году банк помог отремонтировать прачечную, комнату физиотерапии — всего на сумму 75 миллионов рублей. Во время встречи директора департамента аппарата правления, члена правления банка Владимира САЖИНА с руководителем Слуцкого Дома Ребенка Людмилой Александровной Киселевой были намечены конкретные планы сотрудничества на 2012 год, рассмотрены наиболее проблемные вопросы деятельности Дома Ребенка и возможные варианты помощи со стороны банка.

Для справки: в настоящий момент в Слуцком доме ребенка нашли свой приют почти сто детишек в возрасте до 4 лет. За прошлый год 28 детей были усыновлены и обрели кров в белорусских семьях. К сожалению, ежегодно на их место приходят новые воспитанники.



# Будем знакомы: менеджеры розничного бизнеса

В рамках республиканской благотворительной акции «Наши дети» состоялся корпоративный выезд сотрудников банка в подшефный Слуцкий специализированный дом ребенка.



Сейчас мы решили исправить этот недостаток, и начать решили с менеджеров розничного бизнеса. Будем знакомы!

**Елена КРАСОВСКАЯ, филиал №1**

**Я пришла в Белгазпромбанк** в 1997 году. Мое знакомство с Белгазпромбанком, тогда еще ОАО «Олимп», произошло 15 лет назад, когда счастливый случай определил мне роль практикантки в одном из отделов головного банка. А на следующий год уже не случай, а сознательное волеизъявление позволило продолжить обучение в филиале №1. Отчетливо поняла тогда, что хочу работать только здесь, и в сентябре 1998 была принята на должность кассира обменного пункта.

Одним из ярких воспоминаний того периода был мой первый рабочий ежедневник с логотипом Белгазпромбанка на обложке, который я не выпускала из рук ни на улице, ни в транспорте. Смотрите, мол, все, и завидуйте!

Первый опыт общения с клиентами банка я приобрела, работая в отделе операционного обслуживания. И эти несколько лет оставили самые теплые воспоминания.

Весной 2002 года моя карьера выполнила очередной кульбит. В наш банк пришел ЕБРР с программой поддержки малого и среднего бизнеса, и я была направлена в Екатеринбург для прохождения стажировки по программе микрокредитования, после чего стала сотрудником отдела кредитования.

«Розница» для меня началась в 2005 году с поручения нашего директора Артура Гапеева внедрить на филиале в рамках кредитного отдела новое направление – кредитование физических лиц. Помню, что была страшно горда тем, что мне доверили этот участок, и про себя «по секрету» считала его «своим проектом». В 2007 году в филиале был образован полноценный отдел розничного бизнеса и, пожалуй, именно с этого момента в мою жизнь вошло понятие «менеджер».

**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что** мне нравится живое общение с клиентом, нравится, когда порой человек, в котором на генетическом уровне сидит страх перед чиновниками, коими почему-то принято считать и работников банков, оттаивает у тебя на глазах, и в следующий раз приходит в банк уже без «защитного барьера».

**Главное в моей работе** — выстроить ее таким образом, чтобы любой обратившийся к нам человек не просто остался доволен приобретенным банковским продуктом, но захотел бы приобрести и остальные, а также порекомендовал Белгазпромбанк своим знакомым.

**Какой клиент был самым трудным?** С по-настоящему трудными клиентами мне посчастливилось не столкнуться до сих пор. Работая в рознице, стараешься спокойно принимать людей со всеми их странностями и порой невероятными требованиями и желаниями. Разве не приятно, когда клиент, в глазах которого при входе явственно читается желание убить и съесть парочку менеджеров, а затем разрушить до основания здание банка, уходит от нас удовлетворенный обслуживанием и с улыбкой желает хорошего дня? А вот забавные ситуации периодически возникают, и потом еще долго вспоминаются всем коллективом отдела, а фамилия клиента, спровоцировавшего такую ситуацию, становится именем нарицательным.

**Я выбрала Белгазпромбанк**, потому что это моя жизнь. Так сложилось, что с 1 февраля я стала сотрудником отдела мониторинга и анализа кредитных операций управления розничного кредитования. Конечно же, предложение перейти в головной банк я восприняла как повышение и приняла с энтузиазмом! Пользуясь случаем, говорю огромное спасибо руководству филиала №1, его директору Артуру Гапееву, который вырастил из испуганной выпускницы уверенного в себе специалиста. Не могу не вспомнить и заместителя директора – Игоря Хорсеева, бесменного и бесценного куратора «розницы» со дня ее образования. Благодаря его креативу у работы менеджеров нет шансов превратиться в рутину. И, конечно же, благодарю моего непосредственного руководителя, начальника отдела розничного бизнеса Наталью Мажар за то, что помимо выполнения основных функций руководителя, ей удалось с нуля создать отдел, обстановке в котором в душе, я уверена, завидует весь филиал.

#### **Марина КЛИМОВИЧ, филиал №2**



**Я пришла в Белгазпромбанк** в 2003 году на должность экономиста отдела бухгалтерского учета и отчетности. В банковской сфере я работаю с 1992 года. Начинала с должности кассира в Беларусбанке.

В 2004 году я стала экономистом 1-й категории. Полученный опыт позволил мне хорошо зарекомендовать себя в Белгазпромбанке, и с 2006 года я работаю на должности ведущего экономиста отдела розничного бизнеса.

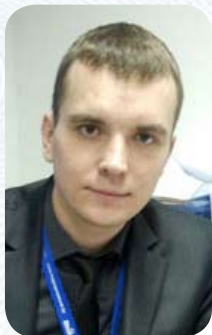
**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что** отношусь к счастливому типу людей, которые получают деньги, занимаясь любимым делом. На рабочем месте я ощущаю свою востребованность и удовлетворение от того, что делаю.

**Главное в моей работе** – это обязательное, комплексное понимание развития розничного банковского бизнеса. Необходимо квалифицированно и быстро принять оптимальное финансовое решение исходя из интересов клиента, ставить на первое место приоритет его потребностей, строить отношения, продавать качественно банковские продукты. Глубина и качество отношения с клиентом, максимальное удовлетворение потребностей клиента позволяют тем самым максимизировать доходы банка от каждого набора клиентских отношений.

**Какой клиент был самым трудным?** Не бывает трудных клиентов – просто у каждого своя изюминка.

**Я выбрала Белгазпромбанк**, потому что моя работа позволяет чувствовать себя активным участником процесса развития банка, а не просто пассивным исполнителем. Мне очень приятно, что мои профессиональные качества неоднократно отмечались руководством Белгазпромбанка. Все это положительно отражается на моей карьере, и в 2012 году, я надеюсь, что получу повышение и стану главным экономистом. Хочу выразить благодарность руководству филиала №2 за предоставленные возможности моей самореализации, создание корпоративного духа в коллективе, что и позволило достигнуть мне таких результатов.

#### **Денис СКРЕБЕЦ, брестский филиал:**



**Я пришел в Белгазпромбанк** в 2006 году, будучи в то время студентом 3-го курса Брестского государственного технического университета, который закончил в 2008 году по специальности «Финансы и кредит». С 2006-го по 2008 годы я проходил ежегодную практику в нашем банке, за время которой был фактически создан архив филиала. В июне 2008 года после преддипломной практики я пришел на работу в отдел процессинга учета и отчетности, где проработал две недели в период отпуска одного из сотрудников.

С 23 июля 2008 года работаю в отделе розничного бизнеса, в должности экономиста (с 3 августа 2009 года — экономиста 2-й категории, с 18 июля 2011 года — экономиста 1-й категории). Стаж работы в банке – 3,5 года. В отделе выполняю фактически весь спектр работ, связанных с продажей розничных продуктов. В октябре 2011 года в филиале была создана группа по работе с проблемной задолженностью. Я вошел в состав данной группы, где работаю по сегодняшний день, не отступая от своих основных обязанностей в отделе.

**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что** для меня живое общение с клиентами более привлекательно, чем просто бумажная работа. Когда я был студентом, я мечтал работать в банке, выдавать населению кредиты. Тогда казалось, это так просто...

**Главное в моей работе** — привлечь клиента в наш банк и приложить максимум усилий к тому, чтобы он был удовлетворен уровнем обслуживания, разнообразием предоставляемых розничных услуг и еще не раз обратился за дополнительными банковскими услугами.

**Какой клиент был самым трудным?** За три с половиной года работы неоднократно сталкивался со сложными клиентами, приходилось решать довольно трудные и нестандартные задачи. Каждый клиент – это индивидуальность, к каждому из них необходимо найти свой подход, манеру поведения и общения.

Можно однозначно сказать, что труднее всего общаться с клиентами, которые длительное время имеют просроченную задолженность. Каждый выезд группы по поиску клиента — это определенный риск, так как встречаются различные особенности поведения должников при осмотре заложенного имущества (автомобили, квартиры, дома). Несмотря на то, что эти клиенты являются самыми сложными, деятельность группы по работе с проблемной задолженностью ежемесячно дает положительные результаты.

**Я выбрал Белгазпромбанк,** потому что во время прохождения практики увидел благоприятные условия работы, доброжелательных сотрудников и стабильность в работе банка. Что касается отдела розничного бизнеса, то у нас очень дружелюбные коллеги, всегда готовы постоять друг за друга. На сегодняшний день меня удовлетворяет моя работа, так как она придает мне чувство стабильности. Однако я понимаю, что есть куда стремиться, и у меня есть желание развиваться и расти дальше.

**Алла СЛЕПЦОВА, минская городская дирекция №1**



**Я пришла в Белгазпромбанк** 28 августа 2006 года на должность секретаря приемной директора. Через год меня перевели на должность экономиста в отдел процессинга, учета и отчетности. С мая 2008 года я работаю в отделе розничного бизнеса, сейчас занимаю должность ведущего экономиста. До Белгазпромбанка опыта работы менеджером у меня не было.

**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что** это интересная и увлекательная работа. Мне нравится общаться с людьми. Работа менеджером развивает коммуникативные навыки, учит четко и ясно излагать информацию в общении с людьми, а также контролировать свое эмоциональное состояние. Этот опыт помогает не только в работе, но и в повседневной жизни.

**Главное в моей работе** — быть высококвалифицированным специалистом отдела розничного бизнеса. Уверенность в своей компетентности – залог качественного и быстрого обслуживания клиентов. Важно, чтобы клиент, обратившийся ко мне, получил доступную и понятную консультацию и максимально необходимый набор услуг, ведь от работы каждого из нас зависит отношение к Белгазпромбанку в целом.



**Какой клиент был самым трудным?** Наиболее сложно работать с клиентами в периоды экономической нестабильности в стране: с вкладчиками, когда была первая девальвация белорусского рубля и держателями пластиковых карт в белорусских рублях в 2011 году, когда были установлены лимиты по снятию наличных в иностранной валюте. Приходилось выслушивать много жалоб, порой даже и оскорблений. В эти моменты нужно было и клиента поддержать, и сохранить его доверие к нашему банку. Сама по себе работа с физическими лицами непростая. У каждого клиента свой характер и свои потребности. С опытом ты это начинаешь понимать и стараешься как-то подстраиваться.

**Я выбрала Белгазпромбанк**, потому что очень рада работать в нашем замечательном коллективе, который меня много чему научил и поддерживал с первого дня моего прихода в банк. Я горжусь тем, что являюсь сотрудником Белгазпромбанка, здесь хочется «выкладываться», проявлять инициативу. А главное, что это всегда отмечено нашим руководством. Поэтому я стараюсь совершенствоваться и идти только вперед.



**Руслан ВАСИЛЕВИЧ, витебский филиал**

**Я пришел в Белгазпромбанк** на преддипломную практику в январе 2006 года, и по истечении некоторого времени мне поступило предложение попробовать свои силы в качестве экономиста кредитно-экономического отдела, где мне был доверен участок работы по кредитованию физических лиц. Учитывая учебу на дневном отделении Витебского государственного технологического университета, было довольно сложно в течение полугода совмещать работу в банке с учебой в университете, но благодаря пониманию руководства как банка, так и университета, которое шло мне навстречу, обучение было успешно завершено.

**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что** особое внимание уделяю развитию у себя ряда личностных качеств, главным из которых, по моему мнению, является целеустремленность. Характер современной жизни требует ясных и обоснованных целей, настойчивости в их достижении. Также важны энергичность, способность заражать людей уверенностью, стремление действовать путем личного примера, собственного оптимизма, умение располагать к себе людей, слушать и понимать их.

**Главное в моей работе** — схватывать все на лету, увязывать вновь приобретаемые знания с прежними, обладать умением и способностью учиться как на работе, так и вне ее, повышая свою компетентность. Учеба ведь начинается с момента вступления в должность и никогда не прекращается.

**Какой клиент был самым трудным?** Одним из самых сложных моментов в общении с клиентами могу отметить два этапа повышения процентных ставок за пользование кредитом, которые проходили в 2009 и 2011 годах. К каждому клиенту необходимо было подходить индивидуально, с учетом его конкретной ситуации, убеждая кредитополучателей с пониманием отнестись к увеличению процентной ставки по кредитному договору. С некоторыми кредитополучателями переписка длилась по несколько месяцев. В результате в большинстве случаев были достигнуты компромиссные решения, кредитополучатели продолжают оставаться клиентами банка.

**Я выбрал Белгазпромбанк**, потому что работа здесь является значимой частью моей жизни. Работать в банке не только выгодно, но и престижно. Банк объединяет в себе огромный профессиональный опыт и богатые традиции, имеет репутацию надежного партнера. У каждого сотрудника огромные перспективы. Как работодатель банк позволяет амбициозным, смелым, талантливым людям использовать шанс карьерного роста и прекрасную возможность обеспечить свое будущее.


**Александр АНИЩЕНКО, гродненский филиал:**

**Я пришел в Белгазпромбанк** 4 июля 2007 года, сразу после получения диплома о высшем образовании. Сразу начал заниматься кредитованием физических лиц. Вначале сказывалась нехватка опыта, приходилось часто задерживаться после работы, учиться понимать то, что ты делаешь. Сразу развеялся бытующий в народе миф: «банковские сотрудники только бумажки могут переключивать». Это был и есть кропотливый и очень ответственный труд. А любая допущенная ошибка может привести к плачевным результатам.

В мои непосредственные обязанности входит кредитование физических лиц на потребительские цели, в т.ч. на пластиковую карту, а также приобретение недвижимости. На сегодняшний день являюсь экономистом первой категории отдела розничного бизнеса.

**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что** по своей работе я встречаюсь с разными людьми, у них есть чему учиться, так как клиенты представляют разные сферы деятельности.

**Какой клиент был самым трудным?** К каждому клиенту необходим индивидуальный подход, двух абсолютно одинаковых клиентов в природе не существует. Мыслить они могут одинаково, но как личности они все разные, поэтому я не делю клиентов на «трудных» и «легких», «плохих» и «хороших».

**Главное в моей работе** – внимательность, терпение и, естественно, философский подход, потому что клиенты и ситуации бывают разные, требующие гибкого анализа. Моя основная задача — обеспечение прироста розничного кредитного портфеля. Немаловажна и поддержка качества портфеля, т.к. выданный сегодня кредит может принести немало проблем в будущем.

**Я выбрал Белгазпромбанк**, потому что труд каждого работника — неотъемлемая часть успеха нашего банка и достижения поставленных целей!


**Ольга ИЛЬЯНОВА, могилевский филиал**

**Я пришла в Белгазпромбанк** более трех лет назад, не имея опыта работы в банке.

Перечень моих обязанностей достаточно разнообразен: открытие и обслуживание текущих и депозитных счетов, карт-счетов физических лиц, консультирование, прием заявок и оформление документов на выдачу кредитов, оформление и выдача международных переводов, а также выполнение ряда других операций по обслуживанию физических лиц. Теперь я могу с уверенностью сказать, что нашла себя в своей профессии. Работа экономистом розничного бизнеса меня увлекает до сих пор.

**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что**, на мой взгляд, работа с физическими лицами – самая интересная и динамичная. Здесь важно постоянно расширять свой кругозор, поспевать за инновациями, что задает работе определенный ритм.

**Главное в моей работе** — живое общение с людьми, возможность найти к каждому клиенту индивидуальный подход. И как результат – доверие и благодарность клиентов, уже потом – оценка руководства. Я чувствую удовлетворение от выполненной работы, когда клиенты, обратившиеся к нам в первый раз, становятся в последующем постоянными клиентами банка и рекомендуют его своим знакомым.

**Какой клиент был самым трудным?** Как и в любой работе, приходится сталкиваться и с трудностями. Однако я считаю, что трудные клиенты – самые полезные и интересные. Они дают нам возможность решать нестандартные задачи, развиваться и приобретать ценный опыт, который наверняка пригодится в будущем.

**Я выбрала Белгазпромбанк**, потому что получила возможность работать в команде профессионалов. Возможность четкого взаимодействия со всеми сотрудниками внутри отдела, с другими отделами и подразделениями при решении поставленных задач. Работа в Белгазпромбанке — это возможность самореализации, саморазвития и карьерного роста. Я надеюсь стать профессионалом в выбранной сфере, а также попробовать себя в других областях банковского дела.



**Татьяна БЕРЕСНЕВА, гомельский филиал**

**Я пришла в Белгазпромбанк** в июне 2010 года после окончания вуза по специальности “Бухгалтерский учет, анализ и аудит в банках”. Мне повезло попасть на работу в банк, и за это огромное спасибо директору нашего филиала Валерию Николаенко.

Выбор профессии был случаен, хотя, естественно, ничто не случайно в этой жизни. Опыта работы у меня не было, но очень хотелось попробовать себя в роли менеджера в отделе розничного бизнеса. Мне кажется, что мало было выбрать профессию и окончить вуз. Важно, что в процессе обучения появилось желание работать в данной сфере, и, можно сказать, появилась любовь к профессии, к работе.

**Я работаю менеджером розничного бизнеса, потому что** люблю то, что я делаю. Я полагаю, что в проявлении чувств любви/нелюбви к своей работе огромную роль играет человеческий фактор. То есть если бы мне попался не очень хороший преподаватель на учебе, либо в жизни я бы столкнулась с негативом по отношению к профессии, то возможно, я бы сейчас не приходила на работу с удовольствием.

**Главное в моей работе** — быть в курсе всего происходящего, оказывать помощь клиентам в рамках своей компетенции, а также узнавать новое. Мне нравится драйв, который есть в моей профессии, а также нестандартность ситуаций, новые знания и умения, которые постоянно приобретаешь и затем делишься с другими.

**Я выбрала Белгазпромбанк**, потому что хочу увидеть, что работа в нашем банке, которая пришлась мне по душе и очень нравится, делается мной качественно и ответственно и дает мне широкие возможности профессионального роста и совершенствования. В дальнейшем я, возможно, и захочу попробовать себя на другом участке, но считаю, что необходимо добиться результатов на нынешнем месте, а потом уже решать, как быть дальше.



## Витебские снежинки

Наш банк выступил одним из партнеров крупнейшего в Беларуси международного турнира по спортивным бальным танцам «Витебская снежинка-2012».



*В соревнованиях приняли участие 169 танцевальных пар из 13 стран — это рекорд для турниров, проходивших на территории Беларуси*

За победу на турнире боролись пары из Беларуси, России, Украины, Молдовы, стран Балтии, Азербайджана, Грузии, Польши, Англии, Дании, Великобритании и Израиля.



*Белгазпромбанк второй год подряд выступает одним из партнеров «Витебской снежинки»*



*Турнир проводился в различных возрастных категориях, начиная от 7-летних участников и заканчивая «синьорами», чей возраст превышает 35 лет*

«Витебская снежинка» проводится в городе на Двине уже в 27-й раз, и за эти годы соревнования стали заметным событием в жизни «культурной столицы» Беларуси.





*«Витебская снежинка» на протяжении многих лет пользуется большой популярностью у жителей и гостей города*



*Во время проведения танцевального турнира была проведена рекламно-информационная кампания, во время которой все желающие могли ознакомиться с нашим банком и его услугами*



*Представители 13 стран, входившие в международное жюри конкурса, получили памятные подарки от нашего банка*

Кроме того, призы и подарки от банка получили почетные гости и участники фестиваля. Все это было сделано в рамках действующей стратегии по расширению участия витебского филиала Белгазпромбанка на информационном «поле» своего региона. Опыт подобных кампаний будет широко использоваться филиалом на постоянной основе.

**Александра МОРОЗОВА,**

**ведущий специалист отдела корпоративного бизнеса витебского филиала.**

**Фото Анны МАЩЕНКО, экономиста 1-й категории и Сергея СЕРЕБРО**



## Купание на Крещение



19 января состоялась первая в новом году встреча участников VIP-клуба Белгазпромбанка. Впрочем, прошла она в достаточно необычном формате, который ранее еще не был опробован: Крещенское купание.

Вторая половина января. Отшумели новогодние праздники, позади светлое Рождество и развеселые Святки. С приходом нового года каждого охватывает ощущение начала новой жизни, нового этапа, нового рывка. И так хочется нам, изрядно подуставшим от праздников и застолий, эту самую новую жизнь начать.

Вот в банке и подумали, почему бы не организовать первую в этом году встречу участников VIP-клуба 19 января в День Святого Крещения. Ведь есть в русском православии такой удивительный праздник, который дарит нам возможность все начать с начала - новая точка отсчета, тот самый единственный день в году, когда можно сказать себе: «Вот он! Новый Я! Счастливый, здоровый, полный сил и энергии для новых достижений и побед!»

Правда, для этого нужно окунуться в прорубь с ледяной водой, и не просто окунуться, а сделать это с верой, решимостью и отчаянным желанием совершить то, чего до сих пор не пробовал.

Местом проведения был выбран загородный клуб "Terraski" в 60 км от Минска, который располагается на опушке Налибокской пущи. Эта агроусадьба уникальна своей дикой природой, уединенностью, покоем, домашней и теплой обстановкой. Традиционных крещенских морозов в этот день не было, температура воздуха опустилась чуть ниже нуля, но зато с осадками небо постаралось, как говорится, от души.



*К счастью, все гости успешно добрались до места назначения, и за сложную дорогу они были вознаграждены: в «Террасках» их ждала настоящая зимняя сказка, уютный русский бревенчатый дом, растопленный камин и теплый прием.*

Радужная хозяйка усадьбы Татьяна встречала гостей ухой, необыкновенно вкусным чаем, пирогами и кулебякой. Русская кухня под аккомпанемент русской песни – то, что всем нам близко и всех объединяет!



*Зимняя природа на минутку превращает нас в детей – и это здорово! Здорово, что можно хоть мгновение ни о чем не думать, беззаботно играть в снежки и наслаждаться жизнью*





*Окружающая природа в этот день напоминала настоящую зимнюю сказку*



*С крыши расположенной рядом бани свисали сосульки невероятного размера*

И все же самым главным событием, ради которого участники VIP-клуба вместе собрались, стало Крещенское купание. Многие решились на этот шаг впервые в жизни, но сделать это в кругу единомышленников легче, чем в одиночку.





*До начала купания отец Константин, священник Боровлянского прихода, провел молебен и освятил прорубь.*



*Первым вошел в полынью, собственноручно расширив ее границы, директор департамента корпоративного бизнеса Белгазпромбанка Александр Вожаев.*



*Во время крещенского купания участники VIP-клуба продемонстрировали взаимовыручку и взаимопомощь, получили захватывающие дух эмоции и яркие впечатления, а самое главное, что все это было с кем разделить. К счастью, услуги дежурного фельдшера никому не понадобились*





*Владелец компании «Ю-Пласт» Сергей Усов, как и другие гости, с энтузиазмом воспринял столь необычный формат: «VIP-клуб Белгазпромбанка здесь не изменил традиции теплого приема участников!»*



*— Здесь собрались не коллеги, не партнеры, а именно друзья, — отметил заместитель председателя правления Дмитрий КУЗЬМИЧ (на фото — второй слева), приветствуя гостей праздника. — Хочу всем нам пожелать, чтобы этот формат VIP-клуба оказался традиционным. Чтобы мы каждый год 19 января собирались в одном месте, чтобы окунуться в проруби и снова почувствовать себя здоровыми, молодыми, энергичными.*



Гости с энтузиазмом восприняли не совсем обычный формат VIP-клуба. И после ледяной купели испытали небывалый подъем духа. Среди них был генеральный директор швейной фабрики «ЭЛИЗ» Юрий ЛУКАШЕВИЧ:

*– Чувствую себя заново рожденным. Я первый раз окупнулся в прорубь и прочувствовал, что это такое! Хочу сказать большое спасибо тем людям, которые придумали и реализовали такую интересную идею. Мы получили незабываемые ощущения. Уверен, в дальнейшем все будут поддерживать традицию купания на Крещение.*



*Начальник отдела маркетинга Белгазпромбанка Екатерина Вареникова (в центре) и гости праздника: сотрудницы ООО «Кампари»*

Стоит отметить, что непосредственно в организации праздника были задействованы сотрудники отдела маркетинга. Тем более, как рассказала начальник отдела Екатерина Вареникова, «еще за неделю до Крещения мы застали в Террасках почти весенний пейзаж – снега совсем не было, а местами даже проклеывалась трава. Но, к счастью, погода нас не подвела. Были и снег, и прорубь, и гости, и настроение. Здорово, когда мы можем сделать что-то, чтобы подарить людям радость – радость зимней сказки, радость детства, радость общения друг с другом. Уверена, что такой формат проведения VIP-клуба станет для нашего банка традиционным!»

**Павел КАНАШ**

**Фото Дмитрия СМЕЛОВА**

## АЗС А-100: сервис высокого класса



Каждый из VIP-клиентов Белгазпромбанка обладает своей неповторимой индивидуальностью, и группа компаний «А-100» — не исключение. История этой компании началась в 1994 году... с покупки бензовоза «ГАЗ-53».

Первую прибыль принесли продажи топлива прямо с бензовоза. Следующий год был отмечен появлением первой стационарной автозаправочной станции, работающей под торговой маркой А-100. А десять лет спустя, кроме предоставления различных услуг автовладельцам и строительства объектов недвижимости, компания заявила о себе и в ресторанном бизнесе.

В разговоре с директором ОДО «Астотрейдинг» Ириной ВОЛОДЬКО мы сосредоточимся на автозаправочных станциях и всем, что с ними связано.

— Сейчас в сети АЗС А-100 двадцать автозаправочных станций, пятнадцать из них находятся в Минске, говорит Ирина Володько. — Мы предлагаем своим клиентам широкий спектр услуг, и считаем, что это правильно. Ведь приехав на заправку, человек за достаточно небольшой период времени должен приобрести максимально много.

**— Каковы предварительные итоги года для ОДО «Астотрейдинг»? Повлияли ли на вашу работу кризисные явления 2011-го?**

— Кризис, безусловно, повлиял на всех. Наверное, мы стали более внимательно относиться к тому, что имеем. Клиент всегда был и остается самым главным человеком на наших заправочных станциях. Несмотря на кризис, мы имеем прирост продаж. Это говорит о том, что благодаря постоянному кругу клиентов мы смогли пережить беспокойное время.



*Сегодня А-100 — это группа компаний, успешно работающая в трех бизнес-направлениях: сеть АЗС и многофункциональные дорожные комплексы, строительство и девелопмент, а также ресторанный бизнес*



— **Какие виды сервиса для автомобилистов предоставляет ваша компания?**

— Наши автозаправочные станции известны широким ассортиментом сопутствующих товаров, и мы стремимся, чтобы наши клиенты имели возможность совершать покупки очень быстро – за то время, пока автомобиль заправляется.

У нас самые современные мойки в Минске: порталные мойки-автоматы – это новейшее европейское оборудование. Для тех, кто хочет заботиться об автомобиле самостоятельно, мы предлагаем мойки самообслуживания – там можно помыть автомобиль своими руками.

Наш клиент не останется голодным: сегодня мы предлагаем качественную еду, которую можно как съесть на месте, так и взять с собой. Предлагаем очень вкусный кофе, высокое качество которого наши клиенты ценят по достоинству.

Популярна и услуга «Аренда прицепов» – ей активно пользуются и новоселы, путешественники, и бизнесмены, которые только начинают свое дело, и те, кто просто перевозит на дачу какие-то инструменты или забирают осенью урожай.



*Сеть АЗС-100 предлагает своим клиентам широкий спектр услуг, используя при этом самые современные технологии*

— **В прессе много писалось о том, что диспаритет цен на рынках стран-соседей и у нас привел к резкому увеличению продаж топлива. Вы ощутили это по своим заправкам или нет? Выросли ли у вас продажи?**

— Конечно, мы ощущали ажиотажный спрос. Но следом наступал спад продаж. Топливо – это такой вид товара, который впрямь намного не запасешь. Поэтому ажиотажный спрос нивелировался спадом, и я не могу сказать, что как-то повлиял на общий уровень продаж.



**— Жители России и Украины опасаются заправок с низкой ценой, у нас цены на топливо урегулированы. Существуют ли критерии для оценки качества топлива?**

— На белорусских заправках в целом и в частности на АЗС компании А-100 продается топливо белорусского производства. Качество моторного топлива, производимого белорусскими заводами – ОАО «Мозырским НПЗ» и ОАО «Нафтан» — соответствует требованиям стандарта Евро-4 и Евро-5.

Подтверждением качества белорусского топлива может служить тот факт, что оно в больших объемах экспортируется за рубеж. В Беларуси на внутренний рынок и на экспорт топливо производится по одинаковым стандартам, на одинаковом оборудовании и из одинакового сырья – так что в качестве сомневаться не стоит.

Если вы хотите удостовериться, товар какого производителя покупаете – то просите работника АЗС показать паспорт качества на моторное топливо. В нем указывается производитель и фактические технические показатели на конкретную партию. На всех АЗС нашей компании также представлена специальная экспозиция с образцами топлива и техническими паспортами на них, с которыми может ознакомиться каждый желающий, так что вам и просить не придется.

**— Многие до сих пор не могут понять, почему в Беларуси дизтопливо стоит дороже бензина. Как можно объяснить этот нонсенс?**

— На самом деле, по европейским меркам это не нонсенс, однако для Беларуси, где дизтопливо долгое время было дешевле бензинов, ситуация необычна. Во многих странах Европы дизтопливо дороже 95 го бензина – Эстония, Австрия, Швеция, Великобритания, Болгария, Чехия. В Беларуси сети АЗС не определяют цену топлива – так что этот вопрос скорее следует адресовать к производителям.

**— Какой, по вашим прогнозам, будет ситуация на топливном рынке? Цена на бензин продолжит расти?**

— В любом случае, цена на моторное топливо обязана быть реальной. Что такое реальная цена? Это когда производителю выгодно продавать на внутренний рынок. Поэтому я думаю, что цена будет незначительно повышаться – до уровня реальной.

**— Часто, когда смотришь голливудские фильмы и даже просто новости из-за рубежа, обращаешь внимание на такой нюанс. Человек приезжает на заправку, к нему подходит сотрудник в форменной одежде и, пока тот рассчитывается, заправляет машину. Планируете ли внедрять такого рода сервис, чтобы человек, грубо говоря, свои руки в сольрке не пачкал?**

— Начнем с того, что наши клиенты не могут испачкаться – мы очень серьезно относимся к чистоте на автозаправочных станциях, поэтому на всех станциях сети два раза в сутки производится уборка. Особое внимание мы уделяем чистоте заправочных пистолетов, на каждой топливораздаточной колонке имеются одноразовые варежки для тех, кто хочет защитить свои руки.

У нас когда-то была услуга заправщика, но время идет вперед, и мы сейчас отказались не только от этой услуги, но даже и от мойщика. Более того, мы постепенно расширяем сеть устройств, где участие человека не требуется. Это относится и к заправочным колонкам: легко и просто заправиться самостоятельно, это не вызывает никаких затруднений у наших клиентов.

Мы очень скоро откроем и автоматическую заправочную станцию, где не только не будет заправщика, но и кассира, а нам с вами придется общаться только с роботами... Технологии идут вперед, и мы не отстаем.

**— Разрешите вновь возвратиться к аналогии с теми же голливудскими фильмами. Рассматривали ли вы вопрос, чтобы открывать рестораны на больших заправках – чтобы человек мог не только выпить кофе с сэндвичем, но и сесть, нормально поесть?**

– Разговаривая с нашими клиентами, мы понимаем, что сегодня они дорожат своим временем. На заправку они приезжают потому, что это жизненная необходимость – быстро двигаться в городе. Иначе говоря, не каждый готов тратить большое количество времени на заправочные станции. Приятно провести время и очень хорошо поесть можно в сети ресторанов Sun Cafe. А на заправочных станциях А-100 мы предлагаем автовладельцам перекусить качественно и быстро.

**— Как вы привлекаете своих клиентов?**

— Глобальная рекламная акция у нас одна: «А-100 +». Она начала свое существование в 2009 году и работает до настоящего времени. Цель акции — стремление сделать заправку автомобиля участников акции выгоднее, чем для прочих потребителей. И нам это удалось, так как число постоянных пользователей «А-100 +» превышает 20 тысяч человек, и мы сегодня имеем огромное число положительных отзывов. Советую присоединиться к ней и читателям корпоративного издания Белгазпромбанка, тем более сделать это очень легко — вся информация есть на нашем сайте.

**— Вы рассказали, сколько автозаправочных станций А-100 открыто по республике. А сколько планируется ввести в эксплуатацию?**

— В текущем году мы планируем открыть еще три станции. Порадуем столицу и ее жителей красивыми объектами. В принципе, у нас амбициозные планы — к 2017 году мы будем иметь 40 станций. Причем в наших планах есть желание выйти за пределы минской кольцевой автодороги.

**— Как складывается ваше сотрудничество с Белгазпромбанком? Довольны ли вы им?**

— Мы давно сотрудничаем с Белгазпромбанком. Многие проекты в работе, и затеваем еще немало. Я должна отметить, что наше сотрудничество конструктивное и полезное как для нашего бизнеса, так, надеюсь, и для банка.

Как раз с Белгазпромбанком мы сделали терминал, который является основой для будущей автоматической станции. С его помощью клиенты смогут самостоятельно оплачивать заправку своего автомобиля без помощи оператора – а значит, не нужно будет стоять в очереди. Терминал принимает как банковские пластиковые карточки, так и наличные деньги. Он уже работает на одной из наших заправочных станций. Его работа на сегодня стабильна и не вызывает нареканий ни с нашей стороны, ни со стороны клиентов, ни со стороны банка.

**— На заправке зачастую рассчитываются своей пластиковой картой. Почему бы не предусмотреть и на порталных мойках соответствующее считывающее устройство, чтобы клиент не ходил покупать специальную карту, а воспользовался непосредственно своей банковской карточкой?**

— Как раз с банком и доработаем этот вопрос! Если Белгазпромбанк готов автоматизировать эти процессы, мы будем только «за»! Мы получали такие просьбы от посетителей и, безусловно, работаем над совершенствованием оборудования. Но сегодня нам в этом должен помочь банк.



**— Руководство А-100 — частый гость на ВИП-клубах Белгазпромбанка. Как вы их оцените, удовлетворяет ли вас формат их проведения?**

— Мы должны поблагодарить банк за то, что он предоставляет площадку для неформальных встреч с партнерами и друзьями. Мы являемся завсегдатями ВИП-клубов и ценим такое общение в непринужденной обстановке. Безусловно, разговоры «без галстуков» приносят определенную обоюдную пользу.

**— В каждом подобном интервью мы стараемся добавить какой-то персональный штрих. Он может касаться личных предпочтений, увлечений, хобби. Интересно узнать, какой вид отдыха вы выбираете в свободное от работы время?**

— К счастью, свободное от работы время бывает. Я человек активный. Играю в большой теннис, люблю плавать. В принципе, мне нравится все, что связано с движением. Легко соглашаюсь на предложение сходить в поход или сплавиться по реке.

**— В нашем банке мы по традиции каждый год проводим турслет. Интересно узнать, как вы укрепляете корпоративный дух? Делаете ли вы подобные вещи, а если да, то в каком формате?**

— Активный образ жизни у нас тоже задается во всей компании. Когда ты чувствуешь слаженную работу коллектива, когда в воздухе витает дух единства, конечно, это придает сил всем. И так формируется та команда, с которой можно свернуть горы.

В прошлом году мы всей нашей заправочной командой сплавлялись по воде. Это был действительно очень интересный сплав по Исlochи, Березине и Неману — невероятно красивым рекам.

**Павел КАНАШ**

*P.S. Благодарим управление клиентских отношений Департамента корпоративного бизнеса и лично Владимира Добровольского за содействие в подготовке данного материала.*

## Уступите лыжню!



В последнюю субботу января команда Белгазпромбанка приняла участие в лыжных гонках, которые состоялись по программе XVIII круглогодичной спартакиады среди коллективов промышленных предприятий, организаций города Минска и городских организаций профсоюзов.

О том, как сложились соревнования, рассказал капитан нашей сборной, ведущий экономист отдела инвестиционных банковских продуктов департамента корпоративного бизнеса Белгазпромбанка Юрий ТОКАРЬ:

*– Погода не подкачала: день выдался морозный, но в то же время солнечный. Участников было много. В основном были представлены гиганты нашей промышленности – такие, как МАЗ, МТЗ, Завод им. Вавилова. Банков не наблюдалось, и, насколько я знаю, наш банк был единственным, кто принял участие в соревнованиях.*

*Все собравшиеся были разбиты на три группы, в каждой из которых было по 4 категории участников (мужчины и женщины до 35 лет; и свыше 35 лет). Команду Белгазпромбанка собирал я, многие наши сотрудники проявили активность, но им помешало принять участие в гонке отсутствие собственных лыж.*

*В итоге на трассу в команде Белгазпромбанка вышли 4 человека: Анатолий Матыгин, Евгений Сизиков, Сергей Кострома и Лариса Валужинец. Женщины бежали по ней три километра, а мужчины – пять. Судя по амуниции, среди участников были профессионалы. Конечно, с ними тягаться было сложно (а победить – просто нереально), но мы выступили нормально. Скажем так, вошли в «золотую середину». Все старались и выложились максимально.*





*Ведущий экономист отдела мониторинга кредитных операций Лариса Валюжинец после трехкилометровой гонки ничуть не устала. Мужчины, берите пример!*



*Ведущий специалист административно-контрольного отдела Анатолий Матыгин (№299) по ходу дистанции обогнал большинство своих более молодых соперников*

Заместитель начальника отдела правового обеспечения розничного бизнеса и казначейства Евгений СИЗИКОВ продемонстрировал серьезный подход к своему участию в гонке: за день до соревнований он съездил на место и опробовал трассу.

*– Все было как у Александра Сергеевича Пушкина: и мороз, и солнце, и день чудесный, – рассказывает он о гонке 28 января. – И мы, компания самодеятельных лыжников, пришли только за победой. И победили! В первую очередь сами себя. Ведь, как известно, самый сложный соперник – это ты сам. Думаю, что дополнительно стоит отметить двух участников этого грандиозного забега. Во-первых, это Лариса Валюжинец, единственная девушка в нашей веселой амбициозной компании. И, во-вторых, конечно, это Анатолий «Дядя Толя» Матыгин, который так ловко пришел к финишу, что многим молодым участникам гонки, которых обошел наш Анатолий Васильевич, должно было стать неловко.*

*Лыжные гонки стали первым этапом круглогодичной Спартакиады. Каждый месяц 2012 года будет посвящен какому-либо виду спорта. Так, в феврале состоятся соревнования по бильярду, в марте – по настольному теннису, а в апреле – по волейболу. Примерный график проведения оставшихся соревнований мы публикуем ниже. Сотрудникам Белгазпромбанка, желающим принять в них участие, просьба связаться с Юрием Токарем.*

Дата проведения	Вид спорта	Место проведения
15-17, 20-24, 27-29 февраля	Бильярд	Спортивно-оздоровительный центр «Олимп», пр. Независимости, 51
15, 16, 19-23, 26-30 марта	Настольный теннис	Велодром, пр. Победителей, 107
11-13, 16-20, 23-27, 30 апреля	Волейбол (мужчины, женщины)	Спорткомплекс БГТУ, ул. Свердлова, 13
22-24 мая	Дартс	Спортзал института управления и предпринимательства, ул. Славинского, 1, корп. 3
5-7 июня	Плавание	Бассейн «Орленок», ул. Каховская, 74
12-15, 18-22, 25-29 июня	Мини-футбол	Стадион БГАТУ, ул. Натуралистов, 8
13 сентября	Легкоатлетический кросс	Севастопольский парк
25-27 сентября	Гиревой спорт	Дом физической культуры МТЗ, ул. О Кошевого, 2
18, 19, 22-26, 29-31 октября	Шахматы	СДЮШОР №11, ул. Раковская, 24
19-23, 26-30 ноября	Шашки	СДЮШОР №11, ул. Раковская, 24

**Павел КАНАШ**

**Фото из архива Анатолия МАТЫГИНА**

*На заглавном фото: ведущий юрист филиала №2 Сергей Кострома на финише лыжной гонки не мог сдержать своих эмоций*



# На порог мой села сказка...



То, что сотрудники Белгазпромбанка – самые умные и разносторонние, было уже доказано неоднократно. Но мы никогда не устанем находить все новые и новые таланты! Так, с немалым удивлением обнаружили, что кое-кто среди наших коллег скоро станет под стать Гансу-Христиану Андерсену и братьям Гримм.

Экономист 1-й категории отдела развития бизнеса с финансовыми институтами Ольга ЛЮЦКО пишет сказки, причем регулярно публикует их в периодической печати. Пройти мимо этого факта мы не смогли и, конечно, задали несколько интересующих нас вопросов.

— **Ольга, наверное, лишним будет задавать вопрос, нравились ли вам в детстве сказки?**

— В детстве я любила читать в принципе. И сказки в том числе, но они никогда не были «самыми-самыми». Я думаю, важен не жанр, а качество литературы. Любой женский роман – по своей сути сказка. Но есть, например, повести Франсуазы Саган с очень тонким анализом человеческих отношений, а есть книжный «фаст-фуд». Чувствуете разницу? В моем детстве «фаст-фуда» не было.

— **Понятно, что писать в стол, по большому счету, бессмысленно. Радостно, что ваши рассказы может оценить широкая публика. Каков был путь к читателю?**

— Наверное, правильнее сказать, первый шаг. Моими первыми читателями стали друзья с журналистского тренинга. С их подачи появились и первые публикации в газете “Зорька”, затем в соавторстве с психологом Нелли Ксеневиц родился проект “Казкатрапія” для белорусскоязычной газеты “Раніца”, а в ноябре 2011-го появились “Сказки о жизни” в Женском Журнале.



Ольга Люцко — очень разносторонний автор. Ей удается писать сказки, рассчитанные как на взрослую, так и на детскую аудиторию. Более того, она одинаково свободно использует как русский, так и белорусский язык

— **А читатели как-нибудь высказывают свое мнение, что-нибудь пишут вам?**

— Если и пишут, то мне об этом неизвестно - наверное, редакторы все оставляют себе и тихонечко радуются (улыбаются). А если серьезно, то да, высказывают. Особенно греет, когда видишь, что человека сказка действительно “зацепила”, заставила “проснуться” и задуматься.

— **Ваши произведения отличаются друг от друга. Сказка из «Женского журнала» не совсем подошла бы для «Переходного возраста», и наоборот. Скажите, вы пишете их специально для того или иного издания или они рождаются совершенно спонтанно, независимо от внешних обстоятельств?**

— Иногда сначала рождается сказка, а потом ее выбирает редактор, как это случилось с ЖЖ. Иногда наоборот: «Раніца» попросила “зимне-новогоднюю” сказку, и появилась история про елочные игрушки.

— **И в продолжение мысли – мне понравилось, что есть не только текст, но и комментарий к нему. Он заставляет не только быть пассивным читателем, но и переосмыслить прочитанное. Я так понимаю, с психологом Нелли Ксенович вы работаете «в связке»? Как сложилась такая форма?**

— Хорошо, когда за сказкой читатель видит не столько историю героев, сколько проблему и один (но не единственный) из вариантов ее решения. К сожалению, такое возможно только с подготовленным читателем. Так появилась идея совместного творчества с Нелли Ильиничной, и буквально через пару недель проектом заинтересовалась “Раніца”.

Самое удивительное то, что комментарии психолога даже мне позволяют по-другому взглянуть на собственные произведения. Это каждый раз — эксперимент, в котором мы друг друга не ограничиваем. Например, тест к сказке о Сумочке и Кошелке я до публикации не видела, а когда прочитала — то призадумалась, и таки завела ежедневник для личных дел (до этого я ежедневником пользовалась только на работе).

— **Сказка – это иносказательное произведение. Его можно по-разному интерпретировать. Поэтому интересно узнать внутреннее мироощущение автора. Вам ближе взгляд на мир, где ясно: это – черное, это – белое? Это добро, это зло? Или в тексте вы стараетесь отражать многополюсность различных истин и точек зрения?**

— Я выбираю цветной мир, где подброшенная монетка может как упасть на ребро, так и не приземлиться вообще. Сказка, где, как и в нашей жизни, возможно все, — на мой взгляд, лучший формат для описания реальности.

**Павел КАНАШ**



**ПРОЧИТАНО****Винтажная Сумочка и Старая Кошелка**

Старая Кошелка, потрепанная событиями и людьми, явилась на праздник первой и грузно плюхнулась на полку. Складной зонт, целлофановые пакеты, профсоюзный билет, ненужные чеки и бог знает что еще носила она в себе. Кошелка казалась важной и умудренной опытом. Еще бы! С кем только она в своей жизни не сталкивалась на рынках и в магазинах, с кем только не ругалась в тесных трамваях и казенных кабинетах!

Ближе к вечеру подтянулись деловые портфели, модные сумки-баулы и яркие, совсем еще юные клатчи-конверты. Завязалась оживленная беседа. Кошелка, как самая «исторически значимая», делилась с соседками воспоминаниями:

— До чего же хороша я была! Мягкая кожа, авторская фурнитура... Да-да, не удивляйтесь! Теперь, конечно, этого не скажешь, но раньше я красавицей считалась! На экспериментальном дизайнерском бюро придумали. На совесть сделали: шовчики ровные, крепкие — ручная работа. Наша партия пробной и единственной была — в магазин всего десять штук «выбросили», так товаров моих за полчаса расхватали! Мне повезло — продавщица меня сразу для себя припрятала. Тогда я и поняла: за свое счастье бороться нужно, и поскандальить можно, и кулаком стукнуть, и припрятать иногда. Главное, чужого не брать... Помотала меня жизнь, побила... Я ведь не белоручка — и за продуктами, и по делам — везде пригодилась. Нагрузят, бывало, колбасой или сахаром так, что ручки, кажется, отрываются, а несу — я же сильная. Не раз за это спасибо слышала. Все на своих плечах, все в себе, не то что некоторые!

Слушали и вежливо ахали нарядные клатчи, тактично кивали головой сумки, а Кошелка продолжала:

— Да, поистрепалась я, помялась, растянулась, но не в лоске счастье... Конечно, раньше в рестораны и кино меня водили. Теперь как-то больше «дом — работа — магазин», ну и в гости иногда. Немолода уже, а кино можно и на диване посмотреть.

За беседой сумки не заметили, как прибыла новая гостья. Места на полке было мало, поэтому для нее поставили отдельный стульчик.

— Добрый вечер! — поздоровалась Винтажная Сумочка.

— Добрый! — ответил хор голосов, недоуменно осматривая новенькую. Была она точной копией Старой Кошелки, только выглядела «как с иголочки».

— Ах, только посмотрите! — воскликнула Кошелка. — Все новое — это действительно хорошо забытое старое! Неужели кто-то решился воспроизвести этот шедевр?! Хотя, конечно, качество теперь не то!

— Боюсь, вы ошибаетесь, — учтиво отвечала Винтажная Сумочка. — Мы с вами из одной экспериментальной партии будем. Когда нас на продажу выставили, еще конфликт был, помните? Одной даме показалось, что продавщица сумочку под прилавок спрятала.

— Да, возможно. А вас, наверное, жена министра купила? Или иностранка какая-нибудь?

— Нет, самая обычная женщина. Она случайно зашла в магазин и почти всю зарплату за меня отдала. Помню, когда из магазина вышли, она меня поцеловала и к щеке прижала. И до сих пор хозяйка со мной ласкова. Кстати, дамы, а как вам мода на брелоки в этом сезоне?

Все сумочки с удовольствием включились в обсуждение, только Старой Кошелке было неинтересно. Разглядывала она свою бывшую товарку, отыскивая в ней изъяны и следы времени, но так и не находила. «Небось прибедняешься, а сама все время по заграницам да по салонам красоты ездила, тяжестей не знала»,— завидовала Кошелка и радовалась даже самой незначительной морщинке и складочке.

Непринужденно поддерживая беседу, Винтажная Сумочка думала: «Как, оказывается, много лет прошло с тех пор! А я будто и не носила тяжелые книжки и стопки ученических тетрадей, будто и не ездила каждое утро в переполненном автобусе. И выгляжу я замечательно, даже хозяйкина дочка со мной прогуливаться любит. Удивительно! А сколько интересного еще ждет впереди!».

Но вслух друг другу они не сказали ничего, ни Старая Кошелка, ни Винтажная Сумочка... С высоты прожитых лет смотрели они каждая в свою сторону: одна, с упреком,— в чужое прошлое, другая, с надеждой,— в свое будущее. Увы, сумки себе дорогу не выбирают, их судьба — в руках их хозяек. Только хозяйки часто забывают, что в этих же самых руках и их судьба.

**Ольга ЛЮЦКО**

*«Женский журнал» №11 за 2011 год*