

Банк.НОТЕ

№1 (107), январь 2018


Белгазпромбанк
Энергия твоего будущего!


Белгазпромбанк
Энергия твоего будущего!


Белгазпромбанк
Энергия твоего будущего!


Белгазпромбанк
Энергия твоего будущего!

В НОВЫЙ ГОД
с «Креативным челленджем»!



В Новый год с «Креативным челленджем» 3



В Вильнюсе открылась выставка молодых белорусских художников 13



Неизвестные и знаменитые: художники-уроженцы Могилевщины из коллекции банка 15

В номере:

Платите Samsung Pay везде с картой Mastercard Белгазпромбанка! 6

Банкомат с технологией Cash Recycling 8

Когда и хочется, и не колетя 8

Итоги-2017: управление процессинговых и транзакционных систем. 9

Итоги-2017: риск-менеджмент Белгазпромбанка. 12

Цех высокой культуры 20

«Улей»: у вас есть идеи – у нас есть инструмент для их реализации! 22

Семейная пара из Витебска ушла из IT, чтобы создать уникальный бизнес 26

Спортивная страничка 28

Как справиться с конфликтом? 29

Знакомьтесь: ментор проекта «Мой бизнес-2017» от Белгазпромбанка . . 30



Показали себя на высоте. 18



Ежегодная маркетинговая премия «Энергия успеха» в номинации «Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
№1 (107), январь 2018 г.

Редактор — Павел КАНАШ
Обложка — Виктор ЖУК

Адрес редакции — 220121,
г. Минск, у л. Притыцкого 60/2,
каб. 605

Тел/факс (017) 229-16-54,
e-mail: kanash@bgpb.by



В Белгосцирке прошла рождественская встреча «Шанс приглашает» 24

В Новый год с «Креативным челленджем»

Новогодний корпоративный вечер ОАО «Белгазпромбанк», посвященный подведению итогов работы за год, по уже сложившейся традиции состоялся на площадке многопрофильного спортивно-развлекательного комплекса «Чижовка-Арена», 22 декабря 2017 года.

Близятся незабываемые новогодние праздники, а вместе с ними – долгожданная, знакомая всем с детства атмосфера радости и веселья! Чтобы придать новогодней «движухе» в нашем банке дух активного творчества и шуточного, но – состязательства, всем был «брошен клич» участвовать в «Креативном челлендже». Иными словами – в творческом соревновании, участниками которого могли стать как отдельные сотрудники банка, так и целые структурные подразделения.

Суть состязания состояла в том, чтобы в музыкальной, стихотворной либо пантомимной форме, запечатленной на видео в течение 40 секунд, бросить шуточный вызов коллеге либо целому подразделению в расчете на не менее творческий ответ. Вызов, конечно же, должен был быть новогодним, но с «банковской изюминкой». Сотрудник либо команда, приняв креативный вызов и ответив на него, могли вызвать на состязание любого другого сотрудника либо подразделения нашего банка.

Каждое соревнование всегда заканчивается награждением победителей, которое и состоялось на новогоднем вечере 22 декабря. А победители наградились в двух номинациях: «Победитель челленджа» – по результатам голосования сотрудников на учебном портале, и «Горячая тема», где победителя выбрали члены Правления Белгазпромбанка.

В последний день приёма заявок на участие в «Креативном челлендже» он пополнился яркой несвижской пароди-



ей на персонажа сериала «Наша Russia» Александра Бородача (хотя и немного вышедшей за рамки необходимого тайминга) и ответом на ролик «рисковиков» от департамента кредитования и инвестиций. Именно эти ролики были признаны главными победителями.

Наградой стали подарочные карты bусcard.by на сумму 1200 рублей, которые можно будет использовать для оплаты любых культурно-массовых мероприятий, представленных на этом ресурсе (будь то походы в кино, на концерты либо конференции), а также уникальные карты VIP-гостя, дающие право на посещение всех мероприятий, проходящих в креативном хабе Белгазпромбанка ОК-16 в течение всего 2018 года!

И напоследок небольшая фотогалерея с корпоративного вечера:





Платите Samsung Pay везде с картой Mastercard Белгазпромбанка!

15 ноября компания Samsung Electronics, международная платежная система Mastercard и Белгазпромбанк объявили о том, что мобильный платежный сервис Samsung Pay доступен в Беларуси. С этого дня сервисом могут воспользоваться держатели карт Mastercard, выпущенных Белгазпромбанком. Беларусь стала пятой страной в Европе, где сервис запущен в партнерстве с Mastercard, на ее платформе токенизации (MDES).

«Благодаря такому глобальному проекту все больше людей получат возможность чувствовать себя финансово свободными в любой ситуации с таким удобным средством доступа к деньгам. Белгазпромбанк, подтверждая свою экспертизу в банковской сфере и в банковских IT-инновациях, рад участию в этом национальном проекте совместно с Samsung и Mastercard. Мы уверены в будущем бесконтактных платежей по всему миру и будем способствовать их развитию в Беларуси», – заявил Александр Сотников, заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк».

«Мы очень рады, что Samsung Pay пришел в Беларусь, ведь это максимально удобный, простой и безопасный сервис, который позволяет пользователям не только смартфонов Samsung, но и часов Gear легко совершать покупки и оплачивать услуги на любом терминале, принимающем банковские карты»,



– сказал Алексей Голуб, руководитель Samsung Electronics Rus Company в Беларуси.

«Mastercard максимально содействует распространению современных платежных решений в Беларуси, развивая

цифровую экономику и приближая будущее без наличных. Мы работаем над тем, чтобы инновационные платежные технологии были доступны, и чтобы совершать оплату было быстро, просто и безопасно, – прокомментировала



На фото слева направо: руководитель Samsung Electronics Rus Company в Беларуси Алексей Голуб, управляющий директор Mastercard в Казахстане, Беларуси и России Нина Виллемс, директор по развитию бизнеса и цифровых технологий Mastercard Михаил Федосеев, заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Александр Сотников



Нина Виллемс, управляющий директор Mastercard в Казахстане, Беларуси и Армении. – Мы рады, что именно держатели карт Mastercard первыми могут воспользоваться сервисом Samsung Pay в Беларуси. Теперь у них появилась отличная возможность удобно оплачивать ежедневные покупки мобильными устройствами Samsung».

Подробнее о новом сервисе нам рассказал главный экономист отдела разработки продуктов и оптимизации процессов Олег Габелко.

– Какие карты Белгазпромбанка можно подключить к Samsung Pay? Не планируется ли включение в их число «Карты покупок»?

– Можно подключить зарплатные, расчетные, а также кредитные карты «Быстрые Деньги», «Наш Клиент», «Суперкредитка!» платежной системы MasterCard.

– Где можно платить, используя новый сервис?

– Samsung Pay принимается к оплате везде, где можно оплатить покупку картой Mastercard Белгазпромбанка по бесконтактной технологии или магнитной полосе. Достаточно активировать карточку, подключенную к Samsung Pay, и просто поднести свой смартфон либо к экрану платежного терминала, если он поддерживает бесконтактные платежи по технологии NFC, либо к считывателю магнитной полосы терминала.

– Могут ли обладатели «серых» смартфонов как-то «взломать» или перепробить их для того, чтобы установить данный сервис?

– Такой возможности у обладателей «серых» смартфонов нет, так как встроенная в каждый смартфон компании Samsung система безопасности Samsung KNOX отслеживает любые попытки взлома устройства, и тут же блокирует на устройстве возможность установки Samsung Pay.

– На какие моменты при использовании сервиса SamsungPay стоит обратить внимание? Возможно, сейчас, в первые дни его использования вы уже получали какую-либо обратную связь от клиентов?

– Хотелось бы обратить внимание наших клиентов на следующие моменты

при пользовании Samsung Pay:

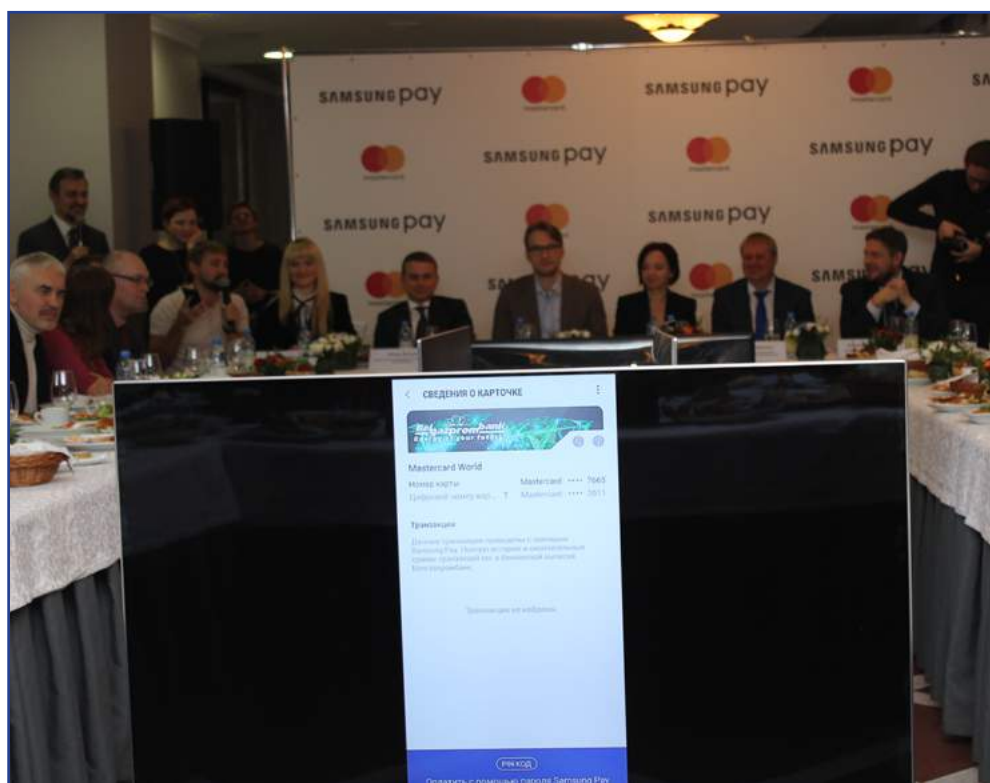
1) Убедитесь, что в момент подключения вашей карточки к Samsung Pay устройство, на котором установлен Samsung Pay, подключено к сети Интернет.

2) SMS с активационным паролем всегда приходит на номер мобильного телефона, который вы указывали при оформлении физической карточки в банке, вне зависимости от того, на каком устройстве вы осуществляете подключение к Samsung Pay.

3) В момент совершения оплаты с использованием Samsung Pay подключения устройства, на котором установлен Samsung Pay, к сети Интернет не требуется.

4) Если модель вашего смартфона Samsung входит в перечень устройств, совместимых с Samsung Pay, но вы не можете найти Samsung Pay на своем смартфоне или не можете скачать его с Google Play Market (для моделей S8 и S8+), то следует обращаться в службу поддержки Samsung по номеру телефона: 8-10-800-500-55-500 (бесплатно с городских и мобильных телефонов для абонентов МТС).

5) Помните, что на операции, совершаемые с использованием карточки Белгазпромбанка, подключенной к Samsung Pay, распространяются такие же условия, как и на операции, совершаемые с использованием физической платежной карточки Белгазпромбанка.



Банкомат с технологией Cash Recycling

С 4 октября в зоне самообслуживания головного офиса Белгазпромбанка начал работу новый банкомат, использующий технологию Cash Recycling. О том, в чём главные плюсы данной технологии и насколько Cash Recycling распространён в нашей стране, рассказал руководитель группы эквайринга Михаил Десятников.

– При помощи данного устройства держатели банковских карточек могут как снимать наличные денежные средства, так и производить взнос наличных денежных средств на свои карточки. При этом банкомат с функцией Cash Recycling может одновременно принимать до 200 купюр (инфокиоски – не более 40, а некоторые устройства – только по 1 купюре).

Основное преимущество данной технологии заключается в том, что она позволяет значительно сократить расходы банка на инкассацию. Помимо того, что сокращается количество инкассируемых устройств (ранее инкассировали и банкомат, и инфокиоск, теперь же толь-



ко банкомат, который сочетает в себе эти функции), также увеличивается инкассационный цикл устройства в связи с тем, что в оборот тут же вовлекаются наличные денежные средства, которые вносятся клиентами. Необходимо отметить, что принимаемые устройством банкноты проходят проверку на подлинность и платежеспособность. Не удовлетворяющие определенным требованиям банкноты устройство возвращает обратно клиенту. Поэтому при получении наличных денежных средств в таком банкомате не стоит опасаться того, что Вам может быть выдана поддельная купюра.

Можно сказать, что банкоматы с функцией Cash Recycling только начинают

набирать популярность в нашей стране, первое такое устройство было введено в эксплуатацию в 2016 году и на сегодняшний день их имеют в своем парке далеко не все банки. Однако, глядя на опыт Европы, где подобные устройства стали внедряться с начала 2000-х годов, и Российской Федерации (с начала 2010-х годов), можно сказать, что за использованием данной технологии будущее, и мы будем стараться в течение ближайшего времени увеличить количество таких банкоматов в нашем парке оборудования, тем более, что опыт работы устройства в головном банке показывает, что клиентам данное устройство интересно и они активно им пользуются.

Когда и хочется, и не колетса

К комфорту быстро привыкаешь, и все современные технологии разрабатываются в том числе для создания удобств при выполнении повседневных задач.

Белгазпромбанк, сохраняя традиции по предоставлению лучшего сервиса и высокого качества услуг своим клиентам, рад сообщить о расширении возможностей нашего ДБО: теперь доступен заказ расчетной карточки с помощью услуги Интернет-банк «Заявка на выпуск платежной карточки», с доставкой по почте!

Доставка по почте является абсолютно

бесплатной и полностью безопасной! Вам направляется неактивная карточка, а значит, совершение по ней операций до активации невозможно.

После получения карточки по почте, активировать ее самостоятельно можно легко и просто одним из удобных для Вас способов: посредством услуги Интернет-банк и «Мобильного приложения», а также с помощью USSD или

**SMS-запроса.**

К заказу доступны расчетные карточки в разрезе валют: белорусские рубли, доллары США, евро, российские рубли и польские злотые.

Все расчетные карточки Белгазпромбанка, заказанные с помощью услуги Интернет-банк, выпускаются с предоставлением ПИН-кода посредством SMS-сообщения на номер мобильно-

го телефона клиента. Больше никаких ПИН-конвертов, а также никакого подписания бумажного пакета документов - все в электронном виде. А если вы коллекционер банковских документов, и не представляете заключение договора без бумажного факта подтверждения - экземпляр договора об использовании карточки с подписью и печатью со стороны банка вы можете получить по заявлению в день обращения в любом отделении Белгазпромбанка.

Дополнительным приятным бонусом при заказе расчетной карточки с помощью услуги Интернет-банк является скидка в размере 25% от стоимости, при заказе карточки Visa Gold или Visa Platinum, а также Mastercard Gold!

Расчетные карточки Белгазпромбанка - будущее с доставкой на дом!

*Отдел внедрения
розничных продуктов*

Итоги-2017: управление процессинговых и транзакционных систем

В 2017 году много важных проектов завершила команда процессинговых и транзакционных систем Белгазпромбанка. О главных достижениях года рассказала руководитель управления Ольга ГРИЩЕНКОВА.

Результатами работы управления процессинговых и транзакционных систем департамента информационных технологий в 2017 году наш банк может заслуженно гордиться!

На протяжении текущего года был реализован не один серьезный проект. Расскажу подробно о некоторых, которые мы с коллегами считаем наиболее значимыми и интересными.



Наш процессинговый центр в текущем году вышел на самостоятельную орбиту. Завершились работы по переключению карточного процессингового центра на прямые соединения с международными платежными системами VISA и MasterCard. Поясню, что это значит: до текущего момента все операции по платежным карточкам ОАО «Белгазпромбанк» и операции по картам других банков, проводимые в сети терминалов, банкоматов и инфокиосков ОАО «Белгазпромбанк», проходили обработку в процессинговом центре ООО «Газкардсервис» в Москве. Такая схема работы не позволяла быстро и гибко управлять настройками карточных продуктов, ограничениями и лимитами операций, задерживалось внедрение нового функционала, банк был зависим от технологических работ партнера. Помимо отсутствия контроля над работоспособностью центра в Москве, мы зависели от времени предоставления

расчетной финансовой информации, и зачастую расчеты с клиентами банка происходили позже, чем в других банках, чьи процессинговые центры размещаются на территории республики.

Переход на прямые подключения позволил банку сократить время на проведение расчетов по операциям с платежными карточками и существенно сократить операционные расходы на оплату услуг стороннего процессинга.

Здесь я хотела бы отметить, что уровень профессионализма команды специалистов отдела процессинговых систем был признан одним из самых высоких в республике. Обе платежные системы по завершению проектов направили в адрес банка благодарности сотрудникам за проведенные работы.

Благодаря тому, что в функционале процессингового центра ОАО «Белгазпромбанк» реализованы современные интересные и востребованные клиентами решения, многие банки республики положительно рассматривают перспективы перехода под спонсорство нашего банка.

На сегодня к нашему процессинговому центру подключены три банка-аффилиата. Это – ОАО «Статусбанк», ЗАО «Абсолютбанк», ОАО «Москва-Минск». Проект по подключению банка ОАО «Москва-Минск» был завершен в ноябре текущего года. Можно смело сказать, что на сегодня наш банк уверенно вышел на рынок аутсорсинга процессинговых услуг, и останавливаться на достигнутом мы не собираемся...

Полагаю, многие слышали или читали о приходе в Республику Беларусь сервиса SamsungPay.

Банк совместно с платежной системой MasterCard первым из белорусских банков завершил проект по подключению к сервису SamsungPay. Запуск этого проекта совпал по времени с реализацией миграции на прямое соединение с VISA и подключением банка «Москва-Минск». Было очень сложно совместить реализацию таких трех глобальных и сложных проектов, но мы справились! И я ещё раз хочу поблагодарить команду отдела процессинговых систем за высокий профессионализм и самоотдачу!

На протяжении всего 2017 года совместно с коллегами из подразделений розничного бизнеса мы работали над созданием и запуском новых интересных продуктов и услуг: реализована эмиссия карточек в польских злотых;



На фото слева направо: сотрудники отдела процессинговых систем Анна Белозарович, Марина Мешкова, Александр Сенюк, Юлия Русак, Анастасия Селицкая, Сергей Ракитский, Инна Куприянова, Анастасия Пашко



запущены сервисы переводов для нескольких интернет-площадок: Инфобанк, сайт банка «Идея Банк», сайт банка «Москва-Минск», продолжают работы по подключению интернет-агрегаторов.

Внедрена функциональность установки дифференцированных курсов. Хочу отметить, что внедрение этой функциональности оказалось более сложным и длительным, чем мы ожидали. Процесс управления курсами затрагивает практически все учетные, процессинговые и транзакционные системы банка, поэтому проект продолжался несколько дольше, чем предполагалось изначально. Для себя сделали вывод, что очень

важно на начальном этапе совместно с бизнес-заказчиком проводить глубокий бизнес-анализ для выяснения всех деталей и особенностей необходимого функционала.

Отдельно выделю запуск функциональности отправки ПИН-кода через СМС при издании платежных карточек. Эта технология уникальна! Разработана специально для процессингового центра ОАО «Белгазпромбанк» нашими специалистами и разработчиком перс-решения. Широкое использование технологии позволит сократить расходы банка на закупку и логистику бумажных ПИН-конвертов. Уникальность технологии позволяет масштабировать её для



На фото слева направо: сотрудники отдела развития интеграционных и платежных решений Дмитрий Вырвич, Ирина Шиёнок, Евгений Русецкий, Эрик Калмыков, Александр Коташевич, Анжелика Лукашенко, Иван Микульский



На фото слева направо: сотрудники отдела транзакционных систем Алексей Столяров, Владислав Дубровский, Егор Выговский, Руслан Черкин, Ярослав Иваницкий, Вадим Щербин

использования всеми нашими банками-партнерами с соблюдением требований информационной безопасности. Не остался без внимания и парк транзакционного оборудования (банкоматы, депозитарные машины, инфокиоски и платежные терминалы). Всё это сложное и большое хозяйство находится в заботливых и сильных руках сотрудников отдела транзакционных систем. Расширена функциональность mPOS-

терминалов (мобильный терминал), подключенных к процессинговому центру банка. На сегодня все устройства mPOS поддерживают функционал для приема бесконтактных карт.

Запущен ресайклинговый банкомат – банкомат, который не только выдает, но и принимает наличные. Запуск банкомата с технологией ресайклинг позволяет реже проводить инкассации устройства, и использовать для последующей выдачи купюры, внесенные кли-

ентом для пополнения счета, что ощутимо сокращает операционные издержки банка.

Расширяется сеть устанавливаемых автоматических депозитных машин, тестируются новые модели.

Разработан новый интерфейс для инфокиосков, что позволит ощутимо упростить и сделать более комфортным процесс диалога клиента с устройством. Для отладки новое программное обеспечение установлено на инфокиоск в ЦБУ №705 г. Минска.

Начат проект по тестированию нового транзакционного оборудования: валютно-обменных терминалов. Функциональность таких терминалов позволяет клиентам совершать валютнообменные операции без участия кассиров.

В ноябре-декабре сотрудники нашего управления приняли участие в пилот-проекте по внедрению гибкой методологии управления проектами - Agile - в рамках совместного проекта с известными уже всем нам коллегами из McKinsey. На протяжении 6 недель наши коллеги совместно с коллегами из розничного блока и других подразделений департамента информационных технологий трудились удаленно в выделенных командах. Цели, которые команды ставили себе для реализации в рамках эксперимента, достигнуты полностью!



На фото слева направо: Вячеслав Карашкевич, Андрей Забияко, Ольга Лобозкая, Тарас Яценко

В заключение я хочу поблагодарить коллег из управления технического обеспечения, управления внедрения и развития информационных систем, управления сопровождения программного обеспечения департамента информационных технологий за командную работу, за взаимопонимание и профессионализм, за участие во всех проектах! Большое спасибо! И с наступающим Новым годом! Я искренне надеюсь, что в следующем 2018 году мы продолжим работать единой слаженной командой департамента информационных технологий!

Итоги-2017: : риск-менеджмент Белгазпромбанка

К своему завершению подходит 2017 год. Год, который ознаменован как год новой реальности, год новых технологий, моделей, подходов к ведению бизнеса. В этой статье мы приподнимем завесу тайны банковского бизнеса и проведем вас в закулисы работы управления риск-менеджмента; расскажем об инновациях; о том, как высокие технологии уже живут рядом с нами; о том, кто и как принимает решение о выдаче самого обыкновенного потребительского кредита. Устраивайтесь поудобнее!

История Белгазпромбанка берет своё начало с 1990 года. До недавнего времени банк был в большей степени ориентирован на обслуживание корпоративных клиентов, а это не более пары тысяч клиентов в кредитном портфеле. Последние несколько лет Белгазпромбанк стал уделять более пристальное внимание развитию направления розничного бизнеса. Количество клиентов розничного бизнеса исчисляется десятками тысяч и сотнями тысяч договоров. Именно это направление дало импульс к пересмотру подходов оценки качества розничных заемщиков и поиску новых решений. Big Data начинается с розницы!

До 2013 года Белгазпромбанк выдавал кредиты согласно прописанным инструкциям, активно накапливая данные. Обработка кредитных заявок производилась вручную, занимая достаточно много времени и человеческих ресурсов. Уже тогда банком было сформировано требование об автоматизации процесса кредитования.



Дмитрий Шапчиц, ведущий экономист отдела кредитных рисков управления риск-менеджмента. Разработчик скоринговых моделей Белгазпромбанка.

В 2013 году управлением риск-менеджмента при поддержке центра консолидированных рисков материнского банка ГПБ (АО) была внедрена первая скоринговая модель, полностью разработанная на данных Белгазпромбанка. Это был первый шаг на этапе становления направления розничных кредитных рисков. Результат проделанной сотрудниками управления риск-менеджмента работы был высоко оценен на уровне группы Газпромбанка – на 2-ой межбанковской конференции «Риск-менеджмент группы Газпромбанка», прошедшей в г. Санкт-Петербурге в мае 2013 года, сотрудники управления риск-менеджмента Белгазпромбанка получили дипломы в номинации «Проект года в риск-менеджменте».

С тех пор прошло еще четыре года. В этот период произошли глобальные перемены, позволившие такой большой компании, как Белгазпромбанк, стать на скоростной путь дигитализации: курирование розничного бизнеса возглавил заместитель председателя правления Кирилл Бадей, под руководством которого были реализованы такие

стратегически важные проекты, как оптимизация продуктовой линейки банка и унификация процесса в части кредитования физических лиц. В 2014 году в штат управления риск-менеджмента был принят ныне ведущий экономист отдела кредитных рисков Дмитрий Шапчиц, в задачи которого входила реализация стратегического плана банка по независимому созданию скоринговых моделей для розничного бизнеса, а также задача по построению систем контроля качества моделей и кредитного портфеля Белгазпромбанка. Комплекс этих мер позволил создать автоматизированный конвейер кредитования. О «кухне» розничных кредитных рисков мы и попросили рассказать Дмитрия Шапчица.

– *Что же такое скоринг и автоматизированный конвейер кредитования?!*

– Скоринг – это система и метод оценки рисков по кредитам, управление ими на основе прогноза вероятности просрочки конкретным заемщиком платежа по кредиту; это метод оценки кредитоспособности заемщика, основанный на статистике, а также процесс

автоматизации принятия решения. Первоначально скоринговые баллы составлялись экспертно на основе имеющегося опыта у сотрудников кредитного отдела банка, в основу же оценки входило незначительное количество характеристик. Сейчас для скоринга используются специально разработанные математические модели и математические методы, позволяющие работать с сотнями характеристик. Сегодня решение о выдаче кредита принимает компьютер согласно алгоритмам, созданным разработчиком скоринговых карт.

– 2017 год. Как выглядит процесс управления розничными кредитными рисками сейчас?

– Сегодня управление риск-менеджмента является передовым подразделением Белгазпромбанка в области машинного обучения, искусственного интеллекта, а также находится в авангарде процесса по анализу больших данных. В своей работе мы используем высокоуровневый язык программирования, не имеющий аналогов и позволяющий проводить вычисления больших объемов данных на высоких скоростях. Контроль над моделями осуществляется посредством винтажного анализа (винтажных матриц). Они как нельзя лучше отображают состояние кредитного портфеля, формируемого посредством работы скоринговой модели. Винтажный анализ позволяет мгновенно реагировать на малейшие изменения в качестве кредитного портфеля и своевременно вносить коррективы.

Использование скоринговых моделей позволяет четко определить вероят-

ность дефолта по заемщику, а также общую вероятность дефолта кредитного портфеля, что дает возможность вести прогнозируемый бизнес. Скоринговая модель – это статистика сотен тысяч данных, выраженных в одной формуле, что позволяет непредвзято, быстро и качественно оценить заемщика. Скоринговая модель – это увеличение скорости обслуживания клиентов, сокращение трудового ресурса сотрудников банка, снижение вероятности ошибки, снижение риска внутреннего и внешнего мошенничества. Все это значительным образом сокращает издержки банка, позволяя активнее накапливать прибыль.

В 2017 году слаженная работа управления риск-менеджмента и управления экспертизы розничных кредитов при поддержке департамента информационных технологий позволила в кратчайшие сроки реализовать такую сложную и объемную задачу, входящую в стратегический план развития Белгазпромбанка, как изменение процессов кредитования через внедрение рейтинговых и скоринговых моделей, чем мы, несомненно, гордимся.

– «Куда идет этот мир? Куда движемся мы?». Иначе говоря, поделитесь прогнозом, Дмитрий, какие изменения нас ждут?

– Сегодня происходят существенные изменения, в том числе социального устройства, банковский бизнес все активнее и в большей части смещается в дистанционные каналы обслуживания. Мы видим, что число пользователей популярных online-платформ уже сейчас превышает население крупнейших

стран мира. FaceBook больше, чем Китай, YouTube сопоставим с Индией. Это огромнейшие социально-демографические изменения. Все это происходит на базе платформ. И те организации, которые хотят быть в тренде, а мы себя таковыми считаем, должны следить и успевать за технологиями. Искусственный интеллект, машинное обучение – это то, что сейчас драйвит изменения.

Управление риск-менеджмента активно способствует движению Белгазпромбанка в сторону data driven company – компании, которая поддерживается искусственным интеллектом. В 2018-2020 гг. запланированы проекты по развитию и внедрению скоринга на базе дистанционных каналов данных, таких, как мобильное приложение Белгазпромбанка, FaceBook, VK, YouTube, Telegram, Viber и иных социальных приложений, участие в построении внутренней экосистемы данных.

Безусловно, такие проекты требуют постоянного обучения и экспериментов, изменения процессов и вовлечения держателей Big Data в отношении наших существующих и потенциальных клиентов (крупнейшие ритейлеры, сотовые операторы, поисковые системы и т.д.). Большая организация – это всегда большие возможности, основанные на понимании потребностей участников, которые в совокупности дают необходимый синергетический эффект. И здесь мы призываем включаться в создание необходимых цепочек взаимоотношений для реализации решений, связанных с искусственным интеллектом, на благо нашего банка.

«Сегодня и завтра. Молодые художники из Беларуси»

В галерее «Арка» в Вильнюсе состоялось открытие выставки «Сегодня и завтра. Молодые художники из Беларуси», на которой представлены произведения участников «Осенний салон с Белгазпромбанком».



В рамках церемонии открытия Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь в Литовской Республике Александр Король вручил председателю правления Белгазпромбанка Виктору Бабарико благодарность посольства за вклад в развитие культурных связей между Беларусью и Литвой.



Руководитель Белгазпромбанка Виктор Бабарико отметил в своём приветственном обращении:

– Никогда не прерывалась связь и осознание того, что у Беларуси и Литвы – общая история. Мы этим объединены, мы с этим живём, жили и будем жить. И Вильнюс не является для нас городом чужим – это город общий, принадлежащий истории и Литвы, и Беларуси.

Выставка «Сегодня и завтра. Молодые художники из Беларуси» проходит с 20 декабря 2017 года до 20 января 2018 года в галерее «Арка» в Вильнюсе. В экспозиции представлены произведения 38 авторов, работающих в техниках

живописи, графики, скульптуры, фотографии и инсталляции. Цель проекта – показать срез молодого белорусского искусства на сегодняшний день во всем многообразии его развития. Название «Сегодня и завтра» – это попытка собрать вместе авторов, уже ставших известными сегодня, и тех, кто буквально завтра ими станет. Большинство из них принимали участие в выставке-продаже молодых белорусских художников «Осенний салон с Белгазпромбанком», которую за три года проведения в Минске посетило порядка 30 000 человек, что дает основание считать этот выставочный проект одним из наиболее успешных в Беларуси.



Неизвестные и знаменитые: художники-уроженцы Могилевщины из коллекции банка



Октябрь 2017 года навсегда запомнится всем сотрудникам Могилевской областной дирекции ОАО «Белгазпромбанк». Не часто сразу выпадает возможность всем коллективом принять участие в таком калейдоскопе событий: переезд в новый офис, церемония торжественного открытия, посещение выставки «Неизвестные и знаменитые».

Художники-уроженцы Могилевщины из коллекции «Белгазпромбанка».

19 октября состоялось открытие нового офиса Могилевской областной дирекции:





Праздник состоялся. Эмоции сотрудников дирекции, что называется, зашкаливали. При огромной ответственности за успех всего мероприятия очень радостно было открывать новый, светлый, просторный офис. Красивое здание для красивых людей.

Красоту сотрудниц дирекции, кстати, отметили практически все мужчины, присутствовавшие на празднике.

Хотелось бы отметить, что девушки дирекции хороши не только на праздничной церемонии, при полном параде, но и во время наших будней. Даже в нелегкое время переезда их внешняя и внутренняя форма была на высоте.



А 28 октября Могилевская областная дирекция практически в полном составе посетила выставку «Неизвестные и знаменитые. Художники-уроженцы Могилевщины из коллекции Белгазпромбанка», открывшуюся в рамках глобального культурологического проекта «Арт-Беларусь» 19 октября 2017 года в Могилевском областном музее имени Масленикова. В рамках проекта «Арт-Беларусь» проведено 12 масштабных художественных выставок в Минске, Гомеле, Витебске, Бресте, Гродно, Риге, Вильнюсе и Париже, которые в общей сложности посетили более 200 000 человек. И вот, наконец, 10 работ из коллекции Белгазпромбанка добрались и до Могилева.

Могилевский областной художественный музей им. П.В.Масленикова – музей, украсивший самую крупную белорусскую купюру.

Музей, в котором была выставлена коллекция, напоминает замок. Вековое здание кто только не занимал: в разные годы здесь находились банк, редакция газеты «Революционная ставка», музей пролетарской культуры, исторический музей, обком ВКП(б), а после КПСС редакция «Могилевской правды». Художественные полотна начали его обживать в 1990-м.

Выставку посетили сотрудники Могилевской областной дирекции. Компактная экспозиция познакомила сотрудников дирекции с творчеством выходцев из Могилевской области – новаторов в изобразительном искусстве, знаменитых за рубежом и пока ещё мало известных у себя на Родине. Лирические пейзажи, психологические портреты и экспрессивная трактовка библейских сюжетов представлены в восьми живописных полотнах и двух скульптурах. Корпоративная коллекция Белгазпромбанка дает возможность соотечественникам осознать масштаб культуры своей страны, ее значение в мировом контексте, открыть неизвестную страницу в истории национальной культуры.

Выставка вызвала большой интерес у жителей города. Кроме прочих гостей, выставку посетили студенты Белорусско-Российского университета и Могилевского филиала Белорусского института правоведения, учащиеся гимназии №3.

Руководитель группы клиентских отношений и инвестиционных банковских продуктов ОКБ Могилевской областной дирекции Анжелика Чернова



Показали себя на высоте

Команда Белгазпромбанка достойно показала себя на VII Республиканских соревнованиях по профессиональной подготовке работников служб инкассации, перевозки ценностей банков Республики Беларусь. Они завершили 2 ноября 2017 г. в Учебном центре Национального банка в Раубичах.

Рассказывает капитан нашей команды Алексей КОНДРАТОВИЧ:

– Команда ОАО «Белгазпромбанк» заняла 1 место в конкурсе представления команды «Визитка», что заметно улучшило наши позиции при подсчете финальных баллов!

По результатам соревнований наша команда заняла: 3 общекомандное место, 2 место в индивидуальном зачете среди водителей (Виктор Пехота), и 1 место в индивидуальном зачете среди капитанов!

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить сотрудников управления информационной политики Сергея Склярова и Виктора Жука за помощь, оказанную при подготовке нашей команды к конкурс-визитке «Презентация». Благодаря их усилиям и поддержке, а также нашему упорству и настойчивости показанный результат превзошел наши ожидания!

31 октября состоялось торжественное открытие соревнований. Участников поприветствовали Председатель Ассоциации белорусских банков Александр Кучинский, Председатель РК Белорусского профсоюза банковских и финансовых работников Александр Лихтарович, начальник Управления регулирования эмиссионных операций и перевозки ценностей Национального банка Иван Близнюк, директор Учебного центра Национального банка Виктор Курьян, а также заместитель директора автоцентра «Атлант-М Сухарево» (официальный представитель Volkswagen в Беларуси выступил партнером соревнований) Константин Бородич.



На фото слева: капитан команды Белгазпромбанка, начальник службы инкассации и перевозки ценностей Алексей Кондратович занял первое место в индивидуальном зачете среди капитанов





Презентация команд открыла первый день соревнований. Представители сухо мужской профессии, представляя свои команды, проявили творческие таланты и креатив.

После этого инкассаторов ждал экзамен по теоретической подготовке - один из обязательных этапов соревнований. Завершился первый соревновательный день конкурсом-викториной, которая позволила участникам не только проявить смекалку и интеллект, но и еще больше сплотиться с командой.

Во второй день соревнований инкассаторы состязались в огневой подготовке, эстафете, беге на скорость, подтягивании.

В заключительный день соревнований, 2 ноября, участники продемонстрировали мастерство фигурного вождения спецавтомобилей и прошли «Маршрут инкассации» - этап, включающий соревнования по специальной подготовке водителей.

По итогам общекомандного зачета лидером соревнований стала команда ОАО «АСБ Беларусбанк». Второе место отвоевала команда ЗАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ». Третий результат на соревнованиях показала команда ОАО «Белгазпромбанк». Поздравляем наших ребят! И отдельно поздравляем Алексея Кондратовича с первым местом среди капитанов и исключительно удачным дебютом в конкурсе «Визитка»!

Все призеры соревнований были награждены дипломами и подарками от Ассоциации белорусских банков и Белорусского профсоюза банковских и финансовых работников.

Материал подготовлен на основе информации, предоставленной учебным центром Нацбанка



Цех высокой культуры

О том, зачем и почему в марте этого года Белгазпромбанк выкупил у государства почти за 3 млн долларов три огромных цеховых здания на улице Октябрьской, газета «СБ. Беларусь сегодня» уже подробно рассказывала (статья «Промзона покоряется искусству», «СБ» за 22 июня). Напомним, что к осени 2021 года здесь планируется разместить крупнейший негосударственный культурный центр, где будут мирно уживаться и соседствовать как инициативы развлекательно-образовательные, так и социальные. Под крышей Октябрьской, 16 со временем соберутся все значимые социокультурные банковские проекты: от краудфандинговой платформы Ulej.by до шедевров из корпоративной коллекции Белгазпромбанка.

Впрочем, ждать 4 года, когда здания отремонтируют «от» и «до», его создатели не захотели. Тем более что желающие осваивать бывшие заводские помещения нашлись еще в сентябре. Не так давно в цехи въехали и первые постояльцы — «Модельный участок ОК16», курируемый минским архитектором Георгием Заборским. К слову, внуком легендарного советского архитектора Заборского, автора проектов реконструкции площади Ленина, аэровокзала «Минск-1», музея истории Великой

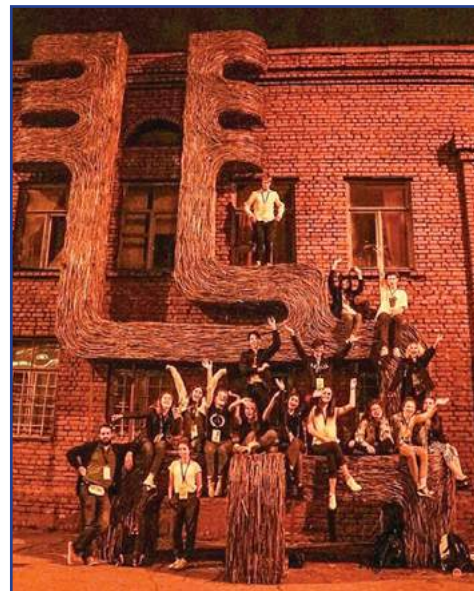


Георгий Заборский
ФОТО REALT.BY

Отечественной войны, кинотеатра «Пионер», театра кукол и других объектов, когда-то сформировавших облик современного Минска. Как вслед за дедом Заборский-младший планирует менять культурный облик города? Каких перемен ждать от новой точки на интеллектуальной карте страны? В беседе с корреспондентом «СБ» Георгием с готовностью раскладывает все по полочкам, ящичкам и «шुфлядочкам».



Существенным изменениям фасад здания не подвергнется: этот объект признан историко-культурной ценностью



Команда проекта «ОК16»

— Пока у Минска практически отсутствует опыт преобразования цеховых помещений в арт-пространства. Какую модель, скажем, лондонскую галерею «Тейт Модерн» или московский «Винзавод», вы готовы взять за образец? И каким лично вам как архитектору хотелось бы видеть это пространство?

— Культурные пространства, особенно создаваемые путем преобразования старых заводов, — проекты всегда уникальные. И «Тейт Модерн», и «Винзавод» — плоть от плоти местной культурной ситуации. Ни одну модель нельзя просто перенести из одного города в другой. Это как в садоводстве: если хочешь вы-



В бывших заводских цехах уже прошли несколько концертов...



...и лекций о театре. ФОТО КАКТУЗНИТ.ВУ

растить редкий сорт яблок, нужно очень аккуратно привить черенок экзотической яблони на ствол дерева, привычного к местным условиям... Так что мы не берем готовые модели, а тщательно изучаем опыт их создания и с помощью экспертов формируем на их основе особую, лучше всего подходящую Минску, модель. К тому же цель Белгазпромбанка в данном случае — не арт-центр, а создание новой культурной и экономической среды для проектов будущего, и в том числе банковского будущего. Такой цели не ставила перед собой ни одна известная модель, так что прямое копирование наших задач не решит.

— Вы уже начали собирать предложения по проектам — претендентам на помещения в арт-центре? Есть утвержденные кандидатуры? Не считая, конечно, тех инициатив, которые уже поддержи-

вает Белгазпромбанк.

— Мы не строим арт-центр, и это очень важно. Мы строим живую модель культуры будущего. Как учит нас фантаст и футуролог Уильям Гибсон, «будущее уже здесь, просто оно неравномерно распределено». Так вот, наша задача — создать еще один островок будущего в Минске. С технологическим прогрессом у нас все более-менее: есть бизнес-инкубатор ПВТ, есть «Хакерспейс». А наша задача — создать акселератор культурных и финансовых проектов. И отбираем мы не «арендаторов», а проектные предложения, способные стать частью экосистемы такого акселератора. В нем, несомненно, будут театральные, перформативные, галерейные компоненты. Но будут и финансовые, элементы убер- и краудтехнологий. Входное условие при отборе: четкость.

— Расскажите чуть подробнее о концепции лекционного пространства, которое уже работает на Октябрьской. Кто может проводить там встречи? Можно ли арендовать помещение и что для этого нужно?

— И снова я должен уточнить: это не лекционное пространство. В общем-то революция городской культуры начинается именно с преодоления старых определений и классификаций. «Модельный участок ОК16» отличается от театра или лекционного зала так же, как ваш нынешний смартфон от телефона, пленочного фотоаппарата и магнитофона 1980-х годов. Сегодня помещение — это лекционный зал, завтра — театр, послезавтра — рыночная площадь старинного города, потом — IT-лаборатория и галерея живописи. Все вместе складывается в цикл работы культурного акселератора. Самые интересные из уже прошедших на этой площадке событий, на мой взгляд, концерты современной классической музыки от проекта Artem и Алексея Айги с коллективом «4'33'». Последнего вы наверняка знаете по саундтрекам к фильмам «Страна глухих», «Ретро втроем», «Я вам не негр». Классическая музыка потрясающе звучит в заводских пространствах, это место освежает и оживляет ее, создает недоступный для филармонии контакт исполнителя со слушателем. Так что именно за классикой я бы советовал особенно следить через сайт ok16.by и страницы ok16 в соцсетях.

— На презентации вы говорили о том, что одна из важнейших задач — привести на Октябрьскую более взрослую аудиторию: 30, 40, 60 лет. Как вы планируете это сделать? Чем будете завлекать и как развлекать людей постарше?

— А мы уже это делаем, совмещая в одном пространстве события, ориентированные преимущественно на молодежь, и опирающиеся на академические традиции проекты, интересные как широкой аудитории, так и утонченным ценителям: от концертов классической музыки до лекций об античном театре. Мы видим, как к нам собирается очень разновозрастная аудитория, и я горд тем, что в зале одновременно находятся мои студенты и поколение моих родителей. И самое главное: моей маме очень нравятся наши классические концерты.

Юлиана ЛЕОНОВИЧ

leonovich@sb.by

Оригинал статьи: <http://qoo.by/3JoA>

«Улей»: у вас есть идеи – у нас есть инструмент для их реализации!

Сегодня многие знают, что платформа «Улей» – это краудфандинг, коллективное финансирование интересных проектов. Сотрудники Белгазпромбанка зарекомендовали себя как надёжная «группа поддержки» «Улья». Причём не только как сочувствующие, но и как авторы некоторых проектов (и мы об этом уже писали в «Банк NOTE»). Об итогах года 2017-го и планах на 2018-й нам рассказали директор «Улья» Светлана ЕЛИСЕЕНКО и директор по развитию Эдуард БАБАРИКО.

– Чем может похвастаться «Улей», подводя итоги за 2017 год? С какими вызовами вы столкнулись, и какие успешно решили?

Эдуард: До сих пор краудфандинг не определил себя как явление на территории Республики Беларусь. Непонятно, что это! Есть множество проявлений краудфандинга «здесь и сейчас»: и культурные, и социальные, и бизнес-проекты. За всё время существования «Улья» мы пытались понять, что это – и как развить эту идею. 2017-й я бы охарактеризовал как год активных экспериментов и осмысления понятия «краудфандинг». В начале года мы запустили работу по направлению с юридическими лицами: белорусские дизайнеры и производители получили возможность запускать свои проекты у нас на площадке и собирать финансирование на производство



новых продуктов. Более того, мы уже получили несколько успешных кейсов, чем сильно гордимся. К концу 2017 года мы понимаем о краудфандинге намного больше, чем в начале. Думаю, нас ждут очень большие изменения, уже начиная с 2018 года. Мы сейчас видим и понимаем, что работаем в сегменте креативной экономики, то есть экономики, в которой первое место уделяется результату человеческого воображения, ума, интеллекта. Иначе говоря, возможности людям проявлять себя.

– Какие направления собирали деньги в этом году? Какие проекты вы можете отметить как успешные?

Э.: Самое успешное направление – литература. Несколько десятков книг были изданы благодаря тому, что читатели сами захотели этого. Мы никак не продвигали литературу, и были приятно удивлены этому факту. Она в несколько раз обгоняет ближайшую категорию, которая называется «социальные проекты». На литературу выделили 130-140 тысяч долларов – я даже не знаю, кто в нашей стране выделяет такие суммы на литературу! Но белорусское общество решило, что это важно.

Мы открыли дизайнерское направление, и есть большой кейс с майками

«Zhart», когда два парня запустили производство на 3000 маек, не имея в кармане ничего. Более того, они получили крупные заказы от магазинов. И это всё благодаря силе сообщества «Улей. бай».

Мы в этом году меньше уделяли внимание и даже сознательно открешивались от социальных историй в широком смысле. Те изменения, о которых я говорил, что они произойдут в 2018 году, в том числе вернут наш интерес к социальным проектам. Людям эмоционально очень близко созидать что-то, помогать кому-то и радоваться быть причастным к чему-то новому.

– Насколько я помню, вы поднимали эту тему на конференции «Новая реальность: вызовы для Беларуси»...

Э.: Да, тогда я констатировал факт, что в 2017 году мы сознательно отстранились от социальных проектов. Так как у нас команда небольшая, мы не можем двигаться сразу по всем направлениям, и много времени у нас отнимало решение юридических проблем. Но, безусловно, мы хотим вернуть этой теме заслуженное место и статус.

– Светлана, что вы добавите по теме «предметов гордости»?

Светлана: Одной из самых успешных кампаний была кулинарная книга Ири-

ны Кабасакал, она собрала более 40 000 белорусских рублей. Полноценно к команде «Улья» я присоединилась в сентябре, и для меня интересно было наблюдать за тем, как развивается работа с бизнесом. Когда проходит кампания юридического лица, это интереснее (во всяком случае, для меня), и масштаб развития проекта уже другой. Мы понимаем, что это уже может быть интересно бизнесу, большим компаниям, а не только частным лицам, которые заказывают книги. Это направление ещё не изучено до конца и, наверное, оно интересно с точки зрения развития и масштаба самого бизнеса.

– *Каково вам было покинуть Белгазпромбанк и перейти в «Улей»?*

С.: Если не лукавить, мне было страшно. Образно говоря, ты с большого лайнера пересаживаешься в парусник. В банке ты чётко знаешь своё место и свои компетенции, твои задачи описаны, и это в целом довольно узкое направление. Присутствовала некоторая тревога по поводу того, как всё сложится. «Чёрт возьми, теперь за тобой нет двадцати отделов и большого количества специалистов, которые снимут риски и закроют вопросы!». Но здесь стало гораздо проще видеть связь между твоим действием и результатом. Это приносит больше удовольствия, чем в банке, где цепочка увеличивается. Здесь всё очевидно: ты делаешь что-то, и получаешь результат. Это является основным мотивом внутреннего интереса. И есть возможность посмотреть, как быстро реагирует рынок. В крупной компании всё это немного замедленно. Другой ритм.

– *Чем вы занимались в банке?*

С.: Сначала карточный бизнес, потом розничные продажи, затем руководитель ЦБУ. Пожалуй, это было самое сложное: непосредственная работа с клиентом серьёзно отнимает твой эмоциональный ресурс. И когда ты много работаешь в одном направлении, ты понимаешь, что начинаешь ходить по кругу. Мыслей при переходе в «Улей» было много, и я до конца не понимала, куда я иду. Сейчас я точно знаю, что это был оправданный шаг и оправданный риск для меня.

– *Вы приобрели какой-либо ценный опыт?*

С.: Да. Когда ты плывёшь на большом круизном лайнере, ты видишь из окна каюты лишь небольшую полоску горизонта, а здесь можно увидеть картину

целиком. И это, безусловно, хороший опыт для меня. После перехода в «Улей» у меня появилось ощущение, что мир очень широк. Первоначальная паника из головы улетучилась. Я убедилась, что вариантов и способов реализации себя просто громадное количество!

– *На каких проектах планируете сосредоточиться, на что – обратить особое внимание в следующем году? Какие направления для «Улья» считаете перспективными?*

Э.: Первое, к чему мы пришли: это органический поток проектов, то есть те из них, которые пришли самостоятельно. Все наши усилия, направленные на искусственное привлечение проектов, в большинстве случаев не заканчивались успешно. Мы заметили, что если автор сам ищет контакта с нами, независимо от категории, мы для него намного полезнее. И, вместе участвуя в его проекте, подсказывая и помогая, достигаем большего. Кроме того, мы увидели закономерность, задумавшись о том, с кем мы работаем, кто есть наши клиенты. С одной стороны, есть авторы, а с другой – так называемые беккеры (back'еры), спонсоры, которые поддерживают проекты. Честно говоря, до недавнего времени мы вообще не представляли, кто эти люди. Всё наше внимание было уделено только креативным проектам – которые по какой-то причине финансировали тысячи людей. А почему они это делали, было неважно. Сейчас база back'еров составляет около 11 000 человек. Оказалось, что 15% от этого количества – люди, которые поддерживали 2 и более проектов. То есть они не импульсивно, а сознательно делали этот выбор. Поэтому мы пришли к пониманию, что эффективные проекты – это те, которые сами пришли к краудфандингу, а с другой стороны, что back'еры сознательно выбрали такой способ взаимодействия с креативными проектами. И «Улей» – это сообщество людей (и с той, и с другой стороны), которое необходимо развивать, подпитывать, каким-то образом благодарить. Что мы сейчас видим крайне важным – это очень чёткое и понятное формулирование нашей миссии, наших основных ценностей и их донесение тому самому сообществу, на основе чего мы сможем развивать его дальше.

– *Интересно узнать, как устроен «Улей» изнутри! Кто входит в команду, как участники взаимодействуют друг с другом? Приоткройте секреты вашей вну-*

тренней «кухни»!

С.: По сути, у нас два крупных подразделения. Это две группы людей в нашем прекрасном новом пространстве на улице Ленина, 50. Мы его ещё обживаем. Часть сотрудников (отдел продаж) занимается привлечением – разновекторным и разнонаправленным. Что-то получается, что-то не очень – пока экспериментируем в этом направлении. И вторая часть – менеджеры проектов. Они сопровождают авторов, желающих запустить свой проект. Есть направление – работа с сообществом. Наконец, все занимаются задачей по развитию самого бизнеса. В частности, Эдуард и я рассматриваем возможности развития краудфандинга на белорусском рынке. Наконец, на мне лежит работа с документами.

Э.: Все вовлечены в «бытовуху», связанную с обживанием нового пространства. Мы неделю выбирали цвет перегородки! Десять раз перекрашивали, потому что кому-то что-то не нравилось. Ведь учитывается мнение каждого.

С.: Что ценно, в «Улье» любой может проявить свои способности. Если ты покажешь или расскажешь о них, велика вероятность, что ты этим будешь заниматься. Кто-то снимает хорошее видео, а кто-то хорошо работает с внешними связями. Когда мы вместе, и понимаем, у кого какие компетенции, это производит положительный эффект.

Э.: А ещё у нас только девушки! Но я не знаю, почему парни у нас не задерживаются. Однажды я очнулся и понял, что всех выжил (смеётся).

С.: Разные гипотезы по этому поводу выдвигаются (смеётся).

– *Как вы оформляете внутреннее пространство «Улья»? Почему остановили выбор именно на этих картинах на стенах?*

С.: «Улей» – сообщество небезразличных людей. Мы говорим и про авторов, и про тех, кто их поддерживает, и про саму команду. С одной стороны, в команде работают люди с менеджерским, структурным потенциалом, нацеленные на чёткую стратегическую работу. С другой, «креатив прёт» ото всех! Пространство должно отвечать сути команды – креативной, открытой к инновациям и неожиданным преобразованиям. И, к слову, вы стали первым журналистом, который может оценить новый «Улей» изнутри.

Э.: Вся лофтовая мебель создана Андреем Буслом, который успешно завершил

краудпроект со светильником «Вагончик метро» у нас на площадке. Этой весной около 50 светильников получилось продать по предзаказу. Художник Базыль, на фоне чьих картин мы сейчас беседуем, является одним из преподавателей Детских Творческих Мастерских: в 2016 ребята успешно провели краудкомпанию книги для детей «Искусство Беларуси XX века: Витебской школы», а сейчас запустили краудкомпанию книги «Казимир Малевич для детей».

С.: Мы нащупываем модели работы с дизайнерами, и пришли к такому выводу, что не видя продукта, трудно понять их перспективы и потенциал. И теперь дизайнеры носят свои прототипы и наработки сюда. Каждый посетитель даёт обратную связь по этим продуктам, и мы лучше понимаем, как их продвигать. Одно дело – когда принимаешь проект через форму заявки и не видишь, что создаёт автор, и совсем другое – когда автор приносит своё творение, и ты

можешь его рассмотреть и пощупать. У нас уже есть мини-шоурум, демонстрирующий нашу работу с дизайнерами.

– Не секрет, что «Улей» с Белгазпромбанком являются «братьями по оружию», то есть мыслящими и действующими в одном направлении...

Э.: Большая часть коллектива Белгазпромбанка является и частью нашего сообщества, и наоборот. В рамках банковского КСО есть ориентиры на краудэкономику, на соучастие, на создание и поддержание креативных проектов. Банковские работники активно проявляют себя в творческой части: достаточно вспомнить турслёты и новогодние корпоративы. С банком мы соседствуем географически: напротив нас находится новая, но уже всем хорошо известная, площадка – центр культурных инноваций «ок16». Не удивительно, что многие сотрудники банка поддерживают проекты «Улья». Причём в разных статусах: кто-то переводит

деньги на реализацию краудкомпаний, кто-то сам как автор запускает свой проект, кто-то приводит к нам новых авторов проектов. Лояльность со стороны банка очень высокая! Приятно, что для Белгазпромбанка «Улей» – это родной и дружеский проект. К слову, около 20% проектов, которые запускаются на нашей площадке, из регионов, и там нашим фронт-офисом выступают как раз отделения банка. То есть Белгазпромбанк нам сильно помогает в решении вопросов на разных уровнях. И за это ему большое спасибо!

P.S. Все, кто заказывал книгу Ирины Кабасакал и пока не получил ее, могут забрать книгу в офисе «Улья». Телефон для справок: +375 (29) 132 31 23.

*Редакция выражает благодарность
бренд-менеджеру «Улья»
Анне Самарской
за содействие в организации интервью*

В Белгосцирке прошла рождественская встреча «Шанс приглашает»

21 декабря в Белорусском государственном цирке состоялась ежегодная рождественская встреча «Шанс приглашает», организатором которой выступает Международный благотворительный фонд помощи детям «Шанс».

Это мероприятие не является заменой Ежегодной встречи благотворителей, которая в течение последних нескольких лет традиционно проходила в Белгосцирке. Рождественская встреча «Шанс приглашает» – это в первую очередь подарок детям, это душевный праздник, где собрались подопечные и их семьи, а также друзья фонда. Ежегодная встреча благотворителей состоится в начале лета и будет посвящена 10-летию работы фонда «Шанс».



Благодаря друзьям и партнерам фонда дети и все гости вечера смогли окунуться в атмосферу рождественской сказки. При поддержке Белгазпромбанка – постоянного партнера фонда – гостей ждало сказочное представление от Белорусского государственного цирка. Однако это не единственный подарок, подготовленный для детей. До начала вечера в специально организованной тематической фотозоне все желающие смогли сделать фотографии на память.

Программу вечера открыло выступление директора фонда «Шанс» Натальи Маханько и председателя Попечительского совета фонда, председателя правления Белгазпромбанка Виктора Бабарико:

– Каждый год под Рождество для меня выход на эту арену – не для отчёта о проделанной работе, а повод вернуться в детство. Поэтому я обращаюсь к зрителям: мальчики и девочки! Главное – не сколько вам лет. В канун Нового года мы – дети, которые желают чуда. И благодаря «Шансу» количество счастливых детей (а вместе с тем и их родителей) становится больше. Когда мы только начинали, здесь были заполнены первые ряды, а сейчас – весь цирк. Я хочу пожелать вам всем, чтобы независимо от возраста вы верили в чудеса, чтобы все ваши мечты сбывались, и чтобы следующий год стал хотя бы чуть-чуть лучше предыдущего! С праздником!

Среди приглашенных гостей вечера были представители партнеров фонда и постоянные благотворители: ОАО «Газпром трансгаз Беларусь», компании КАМАКО, АРМТЕК, ОАО «Астомстрой», ООО «ЗИКО» и многие другие.

В 2017 году фонд «Шанс» продолжил реализацию программ по оказанию адресной благотворительной помощи на оплату дорогостоящего лечения больным детям, а также программ, реализуемых в рамках Соглашения с Министерством здравоохранения Республики Беларусь. В течение 2017 года помощь оказана 115 детям на общую сумму 2,763 млн. белорусских рублей. За этими цифрами – дорогостоящие лекарственные препараты, операции, расходные материалы, специализированные перевязочные материалы и средства по уходу за кожей, медицинское оборудование. Оказание необходимой помощи в 2017 году стало возможным благодаря неравнодушному участию многих дарителей, среди которых более двухсот юридических лиц и тысячи добрых людей.



Семейная пара из Витебска ушла из IT, чтобы создать уникальный бизнес

Семейная пара из Витебска отказалась от престижной работы в сфере IT, чтобы помочь белорусским детям реализовать свои мечты. Супруги Максим Малаховский и Надежда Евдокименко создали первую в Беларуси коллекцию домиков для кукол и игрушечных автомобилей – самого желанного детского подарка на Рождество и Новый год в 13 странах мира. О том, как заниматься необычным делом и потакать детским мечтам, «Слово делу» рассказала Надежда Евдокименко.

– Как вы пришли к идее семейного бизнеса, что вас подвигло к совместному делу?

– Мой муж работал IT-экспертом и связывал свою будущую карьеру с высокими технологиями. Поэтому идею делать домики можно назвать совершенно случайной. Самый первый домик был сделан для нашей дочери. Как-то мы заметили, что она строит жилище для своих кукол из всех подручных материалов. Мы играли с ней, а потом вместе нарисовали будущий проект, и так из бумаги наш домик превратился в деревянную конструкцию, которую муж сделал своими руками. Сейчас эта конструкция претерпела значительные изменения. Дочь, как маленький тестировщик, вносит коррективы, задается вопросами: «А как куколка попадет в дом? А где будет загорать Барби? В домике нужна



терраса. Мама, мама.... Давай мы сделаем дом уютнее и повесим шторы». Так в нашем домике стали появляться балконы, крылечки, карнизы для штор, лестниц и многое другое. Мы же с мужем решили помочь и другим детям, так и родился наш семейный бизнес. Максим занимается разработкой чертежей, конструированием, на нем вся техническая часть и производство. У меня более творческая работа – оформление и стилизация. Похожие игрушки есть на рынке, но мы заботимся не только о развлечении детей, но и об их здоровье. Все домики изготавливаются из натурального материала – дерева, а краска не содержит токсичных веществ и полностью безопасна для детей. При этом наши домики дешевле китайских аналогов в два раза.

Подробное описание наших изделий есть на сайте и в социальных сетях: vk.com/foxxiby, instagram.com/foxxi.by.

– Вам не было страшно оторваться от стабильной зарплаты и сделать ставку только на себя и свои способности?

– Нет, ведь стабильная зарплата – не главная цель в жизни. У нас бизнес родился из детской мечты, которая захва-

тила и нас самих. Это прекрасно, когда любимое дело настолько вдохновляет и будоражит детские воспоминания и чувства. Мы предлагаем детям часть чуда, которое создаем собственными руками, по крайней мере, мы искренне в это верим, как и в самих себя.

– Почему вы выбрали партнером по бизнесу своего супруга?

– Мы выбрали друг друга, чтобы прожить вместе всю жизнь, не говоря уже про то, чтобы создать что-то совместными усилиями. Семья – это уже готовый бизнес, кто-то строит дом, гараж, копит совместно деньги. Мы решили направить силы на то, чтобы принести детям радость. Кроме того, семейный бизнес – это очень удобно. Нет внутренних экономических конфликтов, мы всегда рядом и очень быстро решаем все вопросы, у нас одна цель: сделать нас, нашу семью лучше, стабильнее. У нас есть дочь – и нам нравится думать о преемственности. Мы очень хотим, чтобы наша дочь гордилась нами.

– Вы намерены развивать свой бизнес только в Витебске, в Беларуси или готовы двигаться дальше?

– Мы готовы двигаться дальше и дела-



ем первые шаги в этом направлении. Сейчас мы продаем домики в 13 странах по всему миру. В будущем планируем расширять сеть сбыта и выходить на новые рынки. Кто знает, может быть, наши домики появятся в каждом доме, где растут счастливые дети.

– От чего, на ваш взгляд, зависит успех дела?

– Безусловно, от трудолюбия, веры в себя и отсутствия страха. Мы не боимся потерять финансовую опору, потому что делаем продукт, который нравится нам самим. Большим препятствием в развитии небольшого бизнеса пока еще являются требования, предъявляемые государством ко всем предприятиям. С точки зрения государства все равны – крупные и начинающие предприятия. И в таких условиях достаточно сложно работать.

– Можно ли сделать успешный, уважаемый во всем мире бизнес в Витебске?

– Конечно, у нас множество примеров на виду – это «Марко», «Бель Бимбо», «Милавица», «Белита», «Витьба» и еще множество других брендов, которые выросли на витебской земле. Наш регион ничем не хуже Минщины или любого другого уголка мира. Поймите, мы не сомневаемся в себе, не ищем вокруг преград, которые могли бы оправдать наши неудачи. Если завтра наши домики не будут продаваться, значит в этом наша вина, а не региона, города или страны. Работать можно везде, главное – любить свое дело и стремиться делать его на «отлично». Мы очень хотим доказать, что бизнес в регионе может быть успешным. Наш пример – это уже реальное доказательство, что труд и вера в успех, в победу помогают любому бизнесу расти, главное – не опускать руки.

– Посоветуйте, как белорусам стать успешными, мыслить шире и не бояться начинать собственное дело?

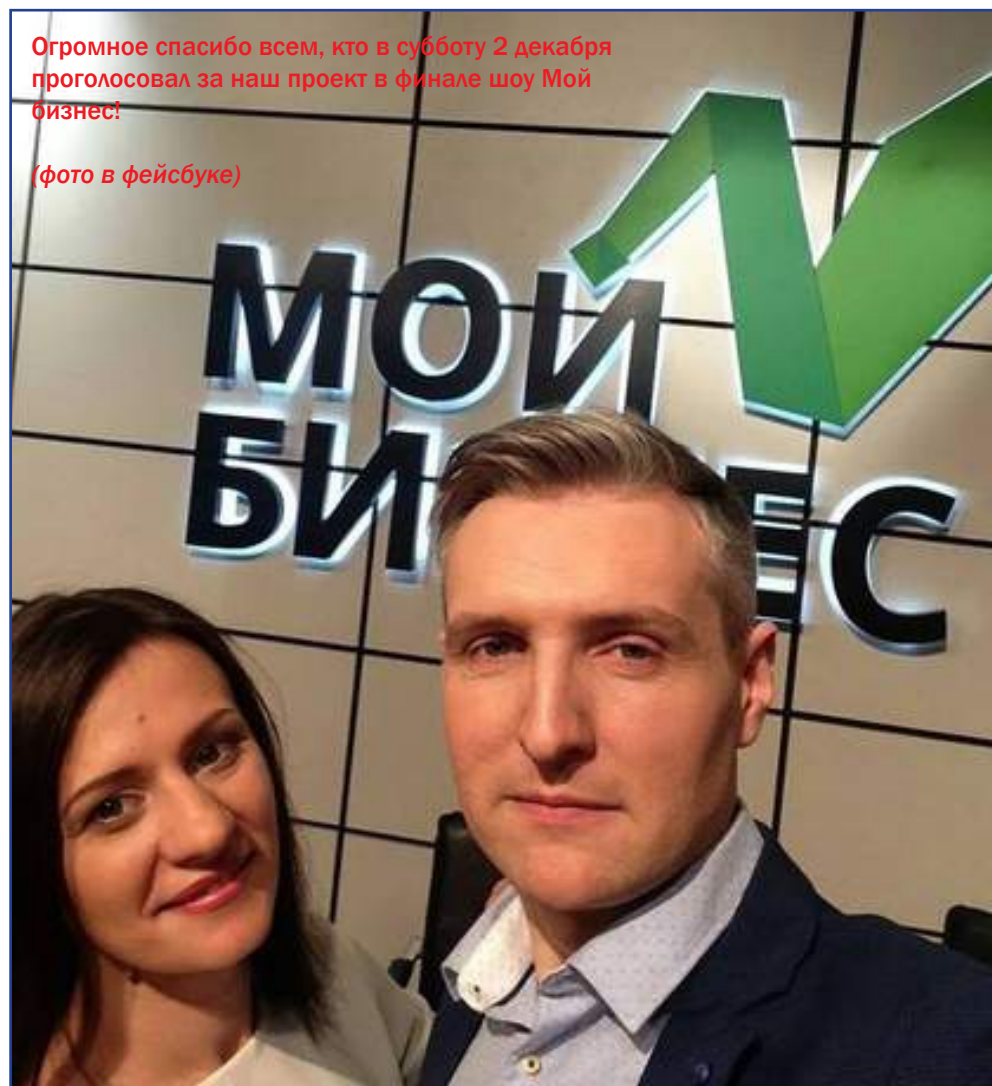
– Начинать свое дело всегда страшно. И с этим ничего не поделаешь. Особенно если есть желание заняться производством чего-то. Нужно трезво оценить ситуацию, обдумать все 10 раз, а после того, как обдумали, еще 3 раза хорошенько подумать. Производство – это очень сложно, мы даже не представляли, насколько. Но наш пример – свидетельство того, что все трудности можно преодолеть. Было бы желание, как говорится.

– Чего не хватает в Беларуси начина-

ющим предпринимателям, какие возможности должны быть доступны сразу всем, кто захочет начать свое дело?

– Очень мало начального бизнес-образования. То, что мы прошли с Белгазпромбанком в этом проекте, должно быть доступно для любого человека или команды, начинающих свой бизнес. Но у нас нет бизнес-школ, уроков экономики в школе, а учиться работать на себя нужно еще в школе. Ведь именно на школьной скамье закладываются основные стремления детей и цели в жизни. Очень хочется, чтобы дети мечтали не только стать космонавтами, но и сделать своими руками что-то, что изменит наш мир. Не обязательно его переворачивать и вдохновлять миллионы, достаточно маленького чуда, которое способно вырасти в значимый бизнес. Все, чего ты достигаешь в бизнесе – это результат ежедневного обучения, результат совершенных проб и ошибок.

Оригинал публикации: <http://slovodelu.by/articles/semeynaya-para-iz-vitebskajshla-iz-it-htoby-sozdat-unikalnyy-b/>



Огромное спасибо всем, кто в субботу 2 декабря проголосовал за наш проект в финале шоу Мой бизнес!

(фото в фейсбуке)

Спортивная страничка

По итогам первого круга шестого чемпионата по мини-футболу среди банковских структур команда Белгазпромбанка (БГПБ) занимает третье место, набрав одинаковое количество очков с двумя лидерами.

Результаты игр с участием нашей команды:

БГПБ - Банк развития 7-3

БГПБ - МТБанк 3-0

БГПБ - Беларусбанк 2-0

БГПБ - Банк БелВЭБ 3-1

БГПБ - Банк Москва-Минск 4-3

БГПБ - Белагропромбанк 0-3

БГПБ - Банк ВТБ 2-3

Наши бомбардиры:

Белгазпромбанк (21): Дайнеко – 10, Катаев – 3, Архангельский – 2, Сержант – 2, Шапрунов – 2, Жилевский – 1, Хрущ – 1.

Как отмечают участники команды, чемпионат выдался напряженный, соперники равные. Ждем продолжения!

Тем временем наша коллега, главный экономист отдела развития партнёрских проектов и электронных сервисов Екатерина Стрельчик успешно выступает в составе команды «Вортекс» в чемпионате РБ по женскому мини-футболу. До конца 2017 года завершится первый круг, последняя игра «Вортекса» в первом круге состоится в четверг 28 декабря. Пока команда занимает 3 место, а Екатерина ведёт борьбу за место лучшего бомбардира турнира. Пожелаем ей удачи!

Подробная информация здесь:

<http://www.mini.football.by/news/29462.html>

На фото: участницы команды «Вортекс» после первой игры (Екатерина Стрельчик вторая слева в верхнем ряду)



ТУРНИРНАЯ ТАБЛИЦА

	Команды	И	В	Н	П	М	О
1	Банк ВТБ	7	5	0	2	25-12	15
2	Белагропромбанк	7	5	0	2	31-22	15
3	Белгазпромбанк	7	5	0	2	21-13	15
4	МТБанк	7	4	0	3	23-18	12
5	Банк БелВЭБ	7	3	0	4	20-21	9
6	Беларусбанк	7	3	0	4	29-23	9
7	Банк Москва-Минск	7	3	0	4	17-23	9
8	Банк развития	7	0	0	7	7-41	0



Как справиться с конфликтом?

Мы ранее уже рассказывали о программах обучения, регулярно проводимых управлением по работе с персоналом для сотрудников департамента розничного бизнеса Белгазпромбанка. Сегодня своими впечатлениями о тренинге «Взаимодействие с «трудным» клиентом: конфликтные ситуации и способы их преодоления» с нами поделилась экономист ЦБУ №701 Анастасия Марковская.



– Однажды у меня случился конфликт, и я не справилась с ним. Признаться, я никогда с ними и не справлялась. Будучи неконфликтным человеком по своей природе, я как могла, старалась уходить от столкновений интересов в повседневной жизни, но на работе не очень-то и убежишь. И вот, в один не очень удачный день меня не «пронесло» как обычно. Единственное, о чём я тогда могла думать, было: «Вот это дверь, вот это клиент – пусть он уйдёт» и «Когда же это закончится?». Я получила жалобу. Теперь, мысленно возвращаясь к той ситуации, я понимаю, что всё могло решиться в два счёта, знай я хотя бы один из этих простых приёмов «успокое-

ния» себя и клиента. После разыгравшегося конфликта, как бы мне ни хотелось скрыть свои внутренние терзания и страхи, они вылезали наружу в виде угрюмого выражения лица и упадка настроения.

Подмечая все эти метаморфозы, мой руководитель дал добро на посещение тренинга «Взаимодействие с «трудным» клиентом: конфликтные ситуации и способы их преодоления», который так своевременно для меня проводила корпоративный тренер Валентина Цыганова. Ввиду отсутствия даже маломальского опыта разрешения таких ситуаций, каждая высказанная мысль коллег из других ЦБУ и рекомендации Валентины были для меня на вес золота и прямой инструкцией к использованию в будущем.

Для начала мы разделили конфликтные ситуации по степени обоснованности претензии клиента и резонности его поведения. Для меня лично существует два типа клиентов, реально вызывающих трудности и дрожь в коленках. Эту парочку я называю: мистер «Сейчас-я-закончу-возмущаться-и-мы-поговорим» (проявление конструктивной агрессии клиентом) и миссис «Я-просто-пришла-покричать» (деструктивная агрессия). Любой конфликт подразумевает нахождение вариантов разрешения ситуации, и, в зависимости от того, с кем мы имеем дело, решение вопроса может быть предложено клиенту сразу или по логическому завершению диалога. При этом важно помнить, что провоцируя конфликт, отдельные личности пытаются удовлетворить свои скрытые потребности, например, самоутвердиться или просто «слить» негативные эмоции на Вас.

Так что же провоцирует конфликт? Для простоты разделим причины возникновения конфликтов на рациональные (логичные, разумные, обоснованные) и иррациональные (в которые даже сложно поверить сразу, не то, что понять). В нашей работе достаточно часто встречается «информационный конфликт», когда клиент недопонял или недополучил некоторую информацию – согласитесь, весьма рациональная причина. Да, неприятно, но разрешимо по стандартной схеме. Среди иррациональных причин конфликтов – несовместимость людей друг с другом, которая может проявляться на пяти различных уровнях (психофизиологическом, психологическом, ролевом, социальном и духовном). Например, в «ролевом конфликте» нужно понимать, что все обвинения в наш адрес – это информация о «ролевых ожиданиях партнера». И в целом,

если клиент для себя решил, что Вы – его «личный сорт» катастрофы (галстук завязан «виндзором», а не «Принцем Альбертом», глаза голубые, а не карие), лучшим решением будет абстрагироваться от вызывающего поведения клиента и не вестись на провокацию.

На тренинге мы разобрали гипотетические и реально произошедшие конфликтные ситуации. Небольшая численность нашей группы позволила каждому участнику высказать свою точку зрения, поделиться своим опытом. Особое внимание было уделено эмоциям. Копнув поглубже при разборе эмоциональных состояний, переживаемых в конфликте, мы обнаружили и страх, и гнев, и, конечно же, обиду – всю гамму негативных чувств. Мы узнали, как можно справиться с эмоциями и конструктивно решить вопрос, сохранив лояльность клиента к банку.

Конечно, на «поле боя» пытаться вспомнить теорию может быть весьма затруднительным занятием, поэтому, на случай таких напряжённых переговоров, можно сохранить себе на рабочий стол файл с подробной инструкцией, что и как стоит делать и говорить. Кстати, о словах. Являясь действенным оружием в опытных руках, случайно сказанное слово может подорвать шаткий мост взаимопонимания между клиентом и сотрудником. И, дабы не начинать игру в «сапёра» с клиентом, первым делом нужно очистить речь от «мин» - конфликтогенов. Как минимум, убрать выражения с частицей «не», обогатив свой запас «да»-синонимами.

Конфликт, в принципе, можно воспринимать как своеобразную игру, где победителями могут выйти только оба невольных участника, и, разумеется, вместе. Итак: быть гибким, решить вопрос, не вовлекаться, сохраняя самообладание; не забывать дышать; быть дружелюбным и делать как можно больше благожелательных посылов, не вешать ярлыков – вот главные секреты успешного ведения переговоров со стороны сотрудника. Последний пункт из перечисленных может показаться для многих трудновыполнимым. Всем нам порой свойственно вспылить в сердцах, но ради положительного результата можно постараться. Пускай при первом взгляде на клиента может показаться, что он зол, как тысяча сумоистов, не получивших свой обед вовремя – не стоит сразу воображать катастрофу.

Вдох, медленный выдох и мягкая улыбка: «Добрый день! Проходите, пожалуйста, присаживайтесь. Меня зовут Анастасия, слушаю Вас».

Знакомьтесь: ментор проекта «Мой бизнес-2017» от Белгазпромбанка



В этом году на ОНТ вышла телеверсия третьего сезона социально-образовательного проекта «Мой бизнес», в котором уже второй раз принял участие Белгазпромбанк. Ментором от нашего банка являлась исполнительный директор Татьяна Авраменко.

– Это Ваш первый опыт работы в таком длительном телевизионном проекте. Что для Вас было положительным и стало самым сложным в нем?

– Телепроект «Мой бизнес», в котором я участвовала в качестве ментора, в целом принес много позитивных и силь-

ных эмоций. Мне очень повезло – Виктор Дмитриевич Бабарико предложил мне в нём участвовать. Здесь собралась профессиональная команда креативных и творческих людей (Алексей Федоринчик, Сергей Скляров, Сергей Черепок, Елена Белковец, Сергей Шевкунов) для интересной, интенсивной и продуктивной работы, обсуждения стратегии развития проектов, выработки сюжетной линии, развития личного потенциала участников.

С другой стороны, на протяжении многих месяцев проект требовал значительного отвлечения сил и времени от основной работы в банке. Второй непростой момент – это сам процесс съемок. Под яркими софитами сложно было полностью раскрыть глаза, появлялись слезы... Потом, конечно, привыкла, освоилась с камерами, да и атмосфера на съемочной площадке была очень доброжелательной и живой.

К съемкам, как правило, начинали готовиться с 8 утра, а уходили ближе к полуночи.

Стоит напомнить, что «Мой бизнес» – это не только национальный образовательный проект, это еще и телешоу. Поэтому мне пришлось много работать над текстами для съемок в сюжетах, полуфинале и финале, чтобы зрителям было интересно не только смотреть, но и слушать ментора. После окончания рабочего дня писала заготовки, а затем в пять утра вставала, перечитывала, правила их и готовилась к съемкам. И если про экономические вопросы писать и говорить было легко, то эмоциональные аспекты выступлений давались на первых этапах сложнее. Необходимо было найти именно ту самую «ноту», интонацию, которая бы эмоционально располагала зрителей к нашим участникам, но и не была в тоже время навязчивой.

– *Насколько интересным и подготовленным показался Вам состав участников проекта? По каким принципам Вы отбирали проекты в свою команду?*

– Мне понравилось, что в отборочном туре шоу было представлено много региональных проектов и семейных бизнесов. То, что авторы решились показать свои бизнес-идеи не только менторам, но и всей стране – это уже смело. Конечно, многие проекты по сути не более, чем перспективные идеи и находились на начальной стадии реализации. Но для того менторы и приглашены в проект, чтобы превратить идеи начинающих предпринимателей в реальный бизнес. С билбордов в городе, в период действия проекта, ведущий программы Денис Курьян обещал научить предпринимателей заниматься бизнесом. И команда Белгазпромбанка была нацелена именно на такой итог телешоу. Мы не только провели полный реинжиниринг бизнес-модели четырех проектов, но и во многом изменили их мировоззрение в бизнесе. Тем более, что все наши команды были хорошо подготовлены и мотивированы на результат. А при выборе проектов мы как раз прежде всего и обращали внимание на перспективность бизнес-идей и мотивированность участников.

Я с большим интересом смотрела второй сезон «Моего бизнеса» и мне кажется, что в этом году конкурсанты были в целом сильнее и лучше подготовлены. Было представлено больше IT-проектов, творческих бизнес-идей и проектов в сфере производства. Для меня важной стала помощь командам, которые ведут бизнес в регионах республики, а также социальная составляющая проекта и эмоциональная привлекательность продукта. Как вы знаете, все проекты Белгазпромбанка в «Моем бизнесе» – это семейные пары. Это осознанный выбор. Отношение к ценности семьи у белорусов, к счастью, сохранилось. И теперь возвращается традиция на ведение совместного бизнеса членами семьи. Время активной стадии работы в шоу – около четырех месяцев. И за это время необходимо показать высокий экономический результат проектов. Мы сделали ставку на семейный бизнес и все четыре конкурсанта справились с поставленными задачами, показали высокие результаты.

– *Стали ли Ваши подопечные клиентами Белгазпромбанка? Может, кого-либо Вам хотелось бы отметить?*

– У каждой команды были свои достоинства и проблемы, которые необходимо было решать, но все они – очень талантливые предприниматели. У них, как и у меня, еще не было опыта участия в телепроектах. Работать приходилось напряженно, без выходных, поэтому всех участников шоу необходимо было поддерживать в рабочем, позитивном настроении, не допускать стрессовых ситуаций. У нас с участниками всех четырех проектов сложились продуктивные партнерские отношения в период активных съемок «Моего бизнеса». После завершения шоу они все еще обращаются с просьбами и я помогаю им решать некоторые вопросы бизнеса.

Радует, что сейчас бизнес всех четырех участников развивается динамично и эффективно. Две команды стали клиентами нашего банка – витебляне «Foxxi» (производство детских домиков), и минчане «Paperraz» (производство полигональных скульптур).

Еще во время трансляции сезона телешоу мне позвонил инвестор из Москвы и предложил для «Маці у хаце» (производство драпировок) сотрудничество и значительный объем инвестиций в развитие их бизнеса. Учредитель проекта «Кольт» планирует начать новый бизнес.

– *В этом году в шоу изменили правила. Участник может выбрать ментора, если несколько менторов проголосовали за одного участника. Каждый ментор берет не 2, а 4 проекта?*

– Во-первых, если два ментора выбрали один проект, это подтверждение перспективности бизнес-идеи. Во-вторых, для участников – это хороший шанс выбрать ментора, исходя из своих критериев приемлемости. Чтобы воспользоваться этим правом, конкурсант должен не только эмоционально сделать выбор, но и заочно познакомиться с опытом ментора и его команды. И, в-третьих, в этом и есть элемент шоу, интрига для зрителя и ментора: кого выберет участник? На проекте было несколько таких случаев. У нас такая ситуация возникла на кастинге: два мен-

тора выбрали «Foxxi». Компания «Foxxi», подумав, сделала свой выбор в пользу Белгазпромбанка. Поэтому условие, что ментор в третьем сезоне выбирает 4 команды – это только плюс: больше молодых предпринимателей Беларуси получили квалифицированную поддержку, советы по развитию бизнеса.

– *С самого начала шоу Ваша команда занялась полноценной проработкой и консалтингом всех четырех проектов, хотя по правилам – на первом этапе достаточно простого аудита состояния бизнеса. Почему Вы выбрали такую стратегию?*

– Проект «Мой бизнес» дает возможность в режиме реального времени наблюдать за развитием представленной на конкурс бизнес-идеи и прогрессом реализующей эту идею команды. Оценить предпринятые меры и полученные практические результаты. Проект, кроме увлекательного шоу, содержит и мощную образовательную составляющую. Как правило, проблемы начинающих предпринимателей во многом типичны и, если разобрать кейсы решенных нами задач по всем четырем проектам, то на базе полученных знаний начинающий предприниматель может самостоятельно составить свой план развития и продвижения бизнес-идеи, избежать ненужных расходов, определить приоритеты.

Стратегия активной поддержки «наших» конкурсантов определялась исходя из следующих факторов: во-первых, все четыре проекта нуждались в реальной помощи и реинжиниринге бизнес-процессов; во-вторых, команда Белгазпромбанка обладала достаточными компетенциями, чтобы оказать необходимую помощь всем четырем проектам. И самое главное, мы не могли обмануть их ожидания и оставить только с советами в сложной ситуации становления бизнеса.

Мы же – команда Белгазпромбанка, а малый бизнес – наш стратегический клиент!

– *По итогам голосования телезрителей Ваши подопечные заняли второе место – вы довольны результатом?*

– Нам есть куда расти!