

Банк.НОТЕ

№9-10 (119), октябрь 2019



ОСЕННИЙ САЛОН

С БЕЛГАЗПРОМБАНКОМ



Пятый «Осенний салон с Белгазпромбанком» открылся в Минске 3



Представляем первое игровое банковское приложение Cashalot Catch!..... 9



«Властелины села» из агрогородка Лебедево 25

В номере:

Последние штрихи. Как проходила подготовка к «Осеннему салону»-2019 . . . 5	
О запуске трансграничного банковского сопровождения в Беларуси 12	
Снова признаны лучшим банком-партнером Банка развития 13	
Автострахование - онлайн 13	
Онлайн-кредит Белгазпромбанка – за одну минуту! 16	
Samsung Pay – теперь в BGPB mobile! 16	
Неповторимый концентрат «ТЕАРТа» 18	
Виктор Бабарико: «Пирамиду Маслоу никто не отменял» 19	
Экскурсия в «Большом» формате 21	
Хорошо работает тот, кто хорошо отдыхает! 27	
«Лістапад-2019»: к радости! 28	



ЦБУ в Молодечно: новый адрес и новые планы 14



Лауреат маркетинговой премии «Энергия успеха» в номинации «Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
№10 (119), октябрь 2019 г.

Редактор — Павел КАНАШ
Обложка — Виктор ЖУК

Адрес редакции — 220121,
г. Минск, ул. Притыцкого 60/2,
каб. 610

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



Белорусскому рублю - 25 лет! . . . 30

Пятый «Осенний салон с Белгазпромбанком» открылся в Минске



С 18 октября по 3 ноября 2019 года во Дворце искусства проходит пятая ежегодная выставка-продажа молодых белорусских художников «Осенний салон с Белгазпромбанком».

Проект представляет произведения молодых белорусских художников, которые работают в разнообразных видах и техниках изобразительного искусства (живопись, графика, фотография, скульптура, декоративно-прикладное искусство и инсталляция).

В предисловии к каталогу выставки председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико отметил:

– Проекту «Осенний салон с Белгазпромбанком» исполняется пять лет, он «выходит» из поры младенчества. Первый цикл чрезвычайно важен для любого творческого дела. После закладки основ и становления начинается период

самоопределения и устойчивого развития. Время подвести некоторые итоги.

Принципиально важным стало создание новой коммуникативной площадки, где молодые белорусские художники и галереи могут представить свои творческие продукты вне зависимости от статуса и принадлежности к различным профессиональным сообществам. В результате появилась возможность проанализировать все разнообразие новых авторов и идей, представить панораму современного развития национальной художественной школы.

Наш проект открыт для представителей всех стилистических направлений, классических или экспериментальных. Узкая специализация на определённой тематике или эстетике характерна для устоявшегося арт-рынка, а «Осенний салон с Белгазпромбанком» был создан как раз для стимуляции его роста.

Проект «Осенний салон с Белгазпромбанком» остаётся в центре общественных дискуссий. Широкий диапазон суждений и оценок только подтверждает его актуальность, многоохватность. Интерес к нему зрителей, художников,

критиков не угасает. А это значит, будут новые выставки, публикации, движения арт-объектов и арт-субъектов. Жюри отбирало самое интересное, оригинальное и перспективное во всех видах, жанрах, техниках и технологиях современного искусства. Высокое качество произведений, экспозиции, образовательной программы, менеджмента — это фирменный стиль «Осеннего салона». Он помогает формировать вкус белорусов, их привычки и навыки к посещению таких творческих мероприятий, побуждает становиться в конце концов ценителями.

Куратор проекта «Арт-Беларусь», искусствовед Александр Зименко добавил:

– В современном мире «big data» и глубинного анализа информации порой кажется, что «лирики» вот-вот победят не «физики», а «эффективные менеджеры». Они материализуют искусство в цифрах, деньгах и KPI. Систематизируют рейтинги художников по объёмам продаж, уровень выставок - по количеству посетителей, а влияние художественных критиков по индексу цитирования в сети. В итоге получится структура

из экселевских таблиц, круговых диаграмм и бесконечных рейтингов, которая так удобна для создания иллюзии объективности и понимания. «Математика констатации...».

Я не буду перечислять количество художников, принявших участие в проекте «Осенний салон с Белгазпромбанком» за все годы его существования. Или создавать перечень «15 самых дорогих работ», проданных в рамках Салона. В эпоху победившего бухгалтерского учёта «кликов», «лайков» и «репостов» хочется просто поблагодарить зрителей, которые приходят на протяжении пяти лет во Дворец искусства на «Осенний салон». Созерцая произведения, они совершают самый главный, на мой взгляд, поступок – дают художникам возможность произвести на них впечатление. Покидая зону комфорта, повседневной рутины, они готовы столкнуться с новым и непонятным лицом к лицу.

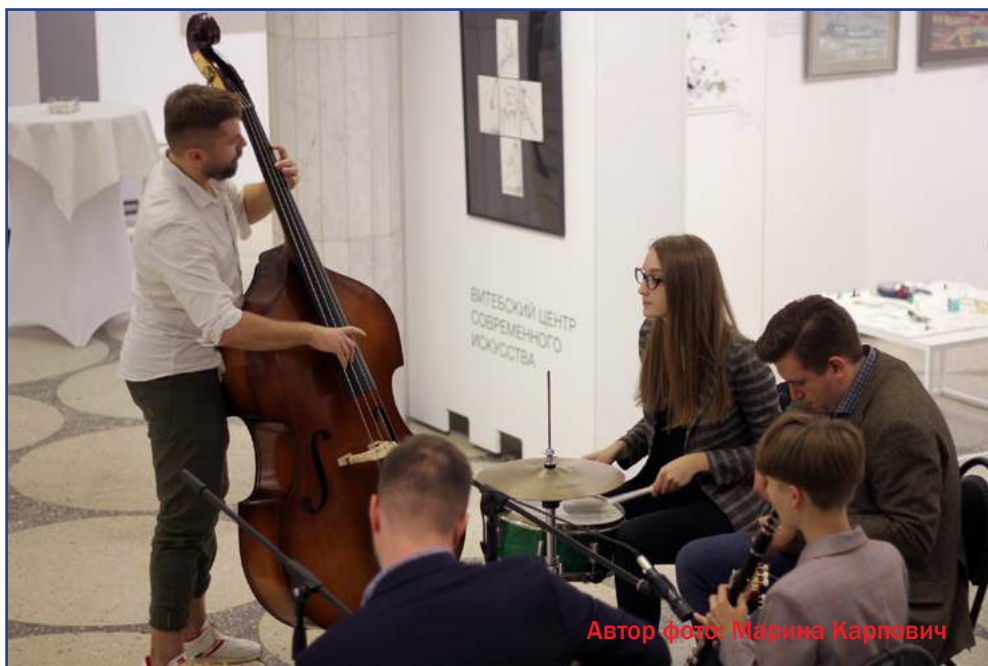
«Осенний салон с Белгазпромбанком» - это шанс для всех. Зрителей, художников, галерей - встретиться в одной точке пространства-времени и попробовать выстроить отношения. Задача проекта состоит в том, чтобы стимулировать развитие арт-рынка, а рынок - это и есть сумма отношений между его участниками. И чем прочнее отношения, тем очевиднее взаимозависимость всех участников. Перефразируя Жванецкого, «... принцип: картина - для живописца, а галерея - для галериста» просто не работает, он не способствует развитию культуры.

Оценивая сегодня феномен «Осеннего салона», хочется не заикливаться на конкретных успехах или неудачах. Главное, что он позволил изменить точку зрения на саму возможность развития арт-рынка в нашей стране. Подсчёт рублей, посетителей и индекса цитирования оставим искусственному интеллекту. А живых людей приглашаем вместе со всей нашей командой насладиться чудом настоящего искусства.

В 2019 году было подано 460 заявок на участие. Для сравнения, количество заявок в 2015 году составило 288, в 2016 – 311, в 2017 – 320, а в 2018 – 456. Каждый автор мог подавать в заявке до пяти работ, поэтому члены жюри рассмотрели несколько тысяч произведений. Всего профессиональное жюри отобрало работы 152 авторов. В этом году участие приняли более десяти галерей из разных регионов Беларуси, например: Витебский центр современного искусства и новое городское про-



На открытии выставки с приветственным словом выступил советник председателя правления Белгазпромбанка Владимир Сажин



Автор фото: Марина Карпович

странство «Консерва», которое открылось в Бресте в сентябре этого года.

Членами жюри в этом году стали приглашенные искусствоведы, кураторы и директора художественных институций из Чехии, Литвы, России и Украины.

В программе юбилейного «Осеннего салона» представлены произведения искусства галерей и культурных институций Беларуси, отдельно можно увидеть работы участников – победителей выставки-продажи прошлого года, которые получили гранты на создание новых произведений.

В проекте принимают участие молодые белорусские художники в возрасте от 18 до 40 лет с работами, созданными за последние три года. Все представленные произведения выставлены на

продажу.

«Осенний салон с Белгазпромбанком» организован Центром изобразительного и медиа искусства «Новая культурная инициатива» и УП «Республиканская художественная галерея» при поддержке ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Газпром трансгаз Беларусь».

Выставка продлится до 3 ноября 2019 года. Адрес проведения: Дворец искусства, ул. Козлова, 3. Время работы выставки: с 11.00 до 20.00, без выходных. Стоимость билетов: 3 BYN (льготные для школьников, студентов и пенсионеров) и 6 BYN (для взрослых).

Подробности в соцсетях: www.facebook.com/osenniysalonsbgpb/

Там же можно увидеть полную фотогалерею с открытия.

Последние штрихи. Как проходила подготовка к «Осеннему салону»-2019

До открытия «Осеннего салона с Белгазпромбанком» оставались считанные дни, и в плотном рабочем графике наш собеседник – куратор проекта «Арт-Беларусь», руководитель Центра изобразительного и медиа-искусства «Новая культурная инициатива» Александр Зименко – выкроил несколько свободных минут, чтобы ответить на вопросы главного редактора журнала «Банк.NOTE».

– Поздравляю с юбилейным «Осенним салоном»! Какими достижениями можно похвастаться? И вообще, с какими мыслями приходишь к первому юбилею?

– «Осенний салон с Белгазпромбанком» уже пятый, и это даёт возможность порефлексировать и собраться с мыслями. Поэтому мы решили подойти к формату подготовки экспозиции с небольшой самоиронией. В течение всех пяти лет некоторые критики упрекали нас за коммерческую ориентированность – поскольку в рамках «Салона» видели только то искусство, которое художники хотели бы продать. Логично, что появился проект «Арт-Минск», который дал возможность самовыражения для авторов. Как я сказал во вступительном слове к каталогу выставки, «не хотелось бы всё переводить в цифры». И в этот раз мы захотели показать, как можно построить экспозицию, опираясь на то, в какую стоимость себя оценивают сами авторы. Здесь будут разделы, где представлены работы до 500



BYN, до 1000, до 2500, до 5000, и выше 5000 BYN.

– То есть это такое ироническое выпячивание именно «цифровой», ценовой стороны?

– Конечно, это в чистом виде самоирония. Нам говорят: это всё про коммерцию! Мы отвечаем: хорошо, на сайте artcenter.by вы видите, что почём, так давайте сделаем так и на самой экспозиции. Надо заметить, что цены формируют сами художники, то есть мы к ценообразованию непричастны и мы не извлекаем из этого какой-то процент.

Что касается итогов, мы за эти годы представили около полутысячи авторов, и их работы увидели около 50 000 посетителей! Это те цифры, которые всё-таки стоит назвать.

Мне очень важно, что есть внимание белорусов, которые приходят на выставку, и мне хотелось бы сказать спасибо им за то, что они обращают внимание на произведения, а некоторые даже покупают. И тот факт, что мы постоянно получаем отзывы (причём не

обязательно все положительные) – это показатель того, что мы остаёмся событием – интересным и актуальным.

– Какие работы могут стать фаворитами у посетителей, а какие – у критиков? Вообще, есть ли такой раздел, и чем он обусловлен?

– Прогнозы – дело неблагодарное. У нас есть авторы, которые принимали участие во всех пяти «Осенних салонах». Сложно было бы представить, что у нас каждый год были бы абсолютно разные авторы – просто потому, что так быстро «творческие силы» не обновляются. У нас не каждый год «рождаются» (в профессиональном смысле – т.е. выпускаются) 200 новых художников. Будет ли совмещение мнения профессионального жюри и зрителей? Не уверен. Мы специально пригласили иностранное жюри, чтобы они увидели в работах авторов те тренды, которые были бы понятны даже людям вне отечественного контекста. Кто может стать таким трендсеттером? Например, победители прошлого года (они автоматически ста-



новятся участниками). В первом году онлайн-голосование допускало возможность накрутки. А сейчас всё будет «по бумажкам», что для человека предполагает определённые усилия и время, чтобы отдать свой голос. Уверен, что для художников победа в нашем проекте станет очень важной оценкой того факта, что они смогли достучаться до человека.

– Ведь даже хорошо, что есть те художники, которые приходят снова и снова, не первый раз участвуют в «Осеннем салоне» – значит, есть узнаваемость, и это должно цеплять аудиторию: она может ориентироваться в современном искусстве.

– Да. Хорошо, когда есть новое. Но должны быть и узнаваемые авторы. Поэтому что в отличие от digital-среды, где

важен канал передачи сигнала, в изобразительном искусстве важен, как ты правильно сказал, эффект узнавания. Чтобы, не глядя на этикетку, можно было бы сказать: «А, ну это же... (подставьте фамилию)!». Как говорят, глядя на Шагала и Сутина в корпоративной коллекции Белгазпромбанка. Желательно, чтобы авторы, которые участвуют в проекте, наработывали и имидж, и цену у зрителей с течением времени.

– Вопрос к тебе как к искусствоведу: какие художественные тенденции наблюдаются в современном белорусском искусстве на примере «Осеннего салона с Белгазпромбанком»?

– Моя принципиальная позиция такова, что «Осенний салон» – это не только история про современное искусство в смысле contemporary art. Мы представ-

ляем весь спектр, существующий здесь на сегодняшний день. Есть авторы, которые продолжают сохранять традицию национальной школы изобразительного искусства (например, в жанре пейзажа). Пусть это не французская Барбизонская школа, но это направление, появившееся во второй половине XX века, продолжает сохраняться. Я вижу, что остаётся актуальным обращение к теме человека (как в портретах, так и не только): что его формирует и как он познаёт этот мир. То есть антропоцентризм – явно налицо. Я бы сказал, что это интересный тренд, который позволяет посмотреть, как восприятие человека и окружающей его среды меняется со временем.

– Чем этот «Осенний салон» отличается от предыдущих? Как проходила подготовка? Что было необычного, с какими трудностями пришлось столкнуться?

– В этом плане и «Осенний салон с Белгазпромбанком», и «Арт-Минск» похожи: на этой неделе мы открываемся, а ещё не все авторы принесли свои работы. С этим мы сталкиваемся, к сожалению, каждый год. Более того, некоторые работы с прошлогоднего «Осеннего салона» художники ещё не забрали из хранилища Дворца искусства. :) Нам хотелось обратиться к зрителю с новой концепцией. В этот раз мы не просто формируем экспозицию. Как я и сказал, одна из фишек – это, как в компьютере, «выстроить файлы по ...». И мы выстроим работы по стоимости. Это один из вариантов систематизации, причём, пожалуй, самый субъективный, потому что каждый автор оценил себя сам. И его суперсубъективность доходит до той точки, где опять становится объективностью: мы никак не влияли на стоимость, а просто отсортировали произведения.

Ещё прямо сегодня я столкнулся с такой проблемой: некоторые художники не знают, как оценить свои работы. Но этикетку «бесценно» мы пока ни на что не поставили. :)

– Всё же интересно, как художник может оценить своё произведение? Он же личность творческая, интуитивная, непредсказуемая, – а не расчётливый менеджер. Нет ли тут внутреннего противоречия?

– Безусловно, есть. Поэтому на развитии рынка существует система посредников и агентов галерей. «Осенний салон с Белгазпромбанком» появился в том числе и как попытка стимулирования рынка. Если бы рынок был разви-



тым, то такой проект был бы не нужен. Задача – сформировать «белый» рынок, где видно, за какую стоимость работа покупается. Я всегда провожу параллель, что когда художник продаёт картину из мастерской, это как дерево, которое упало в лесу – его никто не видел и не слышал. Соответственно, нет объективности. Здесь же мы пытаемся этого добиться. Мы активно взаимодействуем с галереями, и очень рады, что подключились областные центры: и Брест, и Витебск. Хотелось бы больше: к примеру, в Могилёве я так и не смог найти (и говорю это в каждом интервью).

Касательно формирования цены, можно задать встречный вопрос: а сколько человек готов заплатить за понравившееся ему произведение искусства? Где начинается тот «болевого порог», когда он скажет: ну это, наверное, дороговато? Если человек видит в нём себя, свои эмоции, он может отдать всё, что у него есть. Художник тоже хочет есть (как ни странно), и за определённую цену он готов расстаться со своим детищем, чтобы получить силы для создания нового. Плюс для художника психологически очень важно, когда его работы покупают. Это не просто участие в выставке и признание специалистов. Это означает, что он достучался до кого-то, кто впускает его в свой дом и свой мир. Тем самым автор понимает, что делает что-то правильно. Ведь он видит, что у него успешно получается построить диалог с человеком. На сегодняшний день, если речь идёт не об антиквариате, а о живущих авторах, приобретение – это именно эмоциональная покупка. Это не покупка как инвестиция («вот сейчас куплю молодого, а потом он станет известным и знаменитым...»). В основном на «Осеннем салоне» покупают просто потому, что работа нравится. Поэтому я особенно благодарен покупателям за то, что они не просто поддерживают рублём, а тем самым придают художнику уверенности в том, что он нашёл с кем-то общий язык.

Каждый год для «Осеннего салона с Белгазпромбанком» свои двери гостеприимно распахивает минский Дворец искусства. Пользуясь случаем, мы попросили директора Дворца искусства Александра Зинкевича поделиться ожиданиями от юбилейного «Осеннего салона с Белгазпромбанком» и рассказать, как проходила подготовка к нему.

– Я стараюсь не мерять искусство категориями юбилеев. У ТЕАРТа – действи-



тельно будет юбилей, а нам надо ещё подрасти. Проект цельный, развивающийся, с очень разумной концепцией. Он направлен на формирование арт-рынка, где посетитель и потенциальный покупатель встречается с разнообразием объектов и произведений белорусского искусства. Они представлены по широте как жанровой, так и ценовой, – достаточно, чтобы удовлетворить любые потребности. Речь здесь идёт не о торговле как таковой, а о формировании культуры восприятия действительно сложных объектов. Для реализации базовых человеческих потребностей у нас в стране всё сформировано, а вот рынок искусства – как пространство для интересующихся людей, погружающихся в этот процесс, изучающих его – ещё нет. Поэтому для нас ожидание прежде всего – это зрительский интерес. На данном этапе это краеугольный вопрос. Мы говорим не только и не столько о чистых продажах, сколько о том, чтобы наибольшее количество заинтересованных людей встретилось с той подборкой произведений, которую мы сделали. Крайне важно раскрутить маховик интереса к искусству, а дальше рынок структурируется, люди начнут больше доверять галереям и т.д.. Задан чёткий вектор этого развития: мы должны отбирать лучшее белорусское искусство молодых художников, создавать площадку для коммуникации художников и потенциальных покупателей, наладить их коммерческие взаимоотношения.

Поскольку у нас в стране нет такого понятия, как «конъюнктура арт-рынка», мы при отборе работ стараемся, чтобы были представлены максимально честные авторы, которые верят в то, что делают. А зрительские потребности таковы, что, как говорили в фильме «Человек с бульвара Капуцинов», «зритель ждёт нас». Надо просто делать своё дело и... создавать своё искусство.

– Сейчас есть возможность обернуться и посмотреть, каким был первый «Осенний салон с Белгазпромбанком», и сравнить с днём сегодняшним. Каким был этот пятилетний путь: с точки зрения зрителя и с точки зрения художников (и их отношения к «Осеннему салону»)?

– Меняются поколения авторов, кто-то переходит в старшую категорию, появляются новые имена... В этом смысле отрадно видеть, что интерес художников и представленные работы стабильно держат высокий уровень. Сложность в том, что ты не всегда знаком с теми людьми, которые вливаются в процесс. Каждый раз есть опасение, что следующее поколение может оказаться слабее предыдущего. Это обычный страх перед незнанием того, что будет. И это опасение каждый раз развеивается. Постоянно идёт ротация, обновление, «Осенний салон» открывает новые имена. Даже те, кто не выставлялся после участия в проекте, получают приглашения на другие мероприятия, имеют возможность показать свои работы на artcenter.by. Ведётся системная работа,

направленная на то, чтобы не потерять какие-то имена.

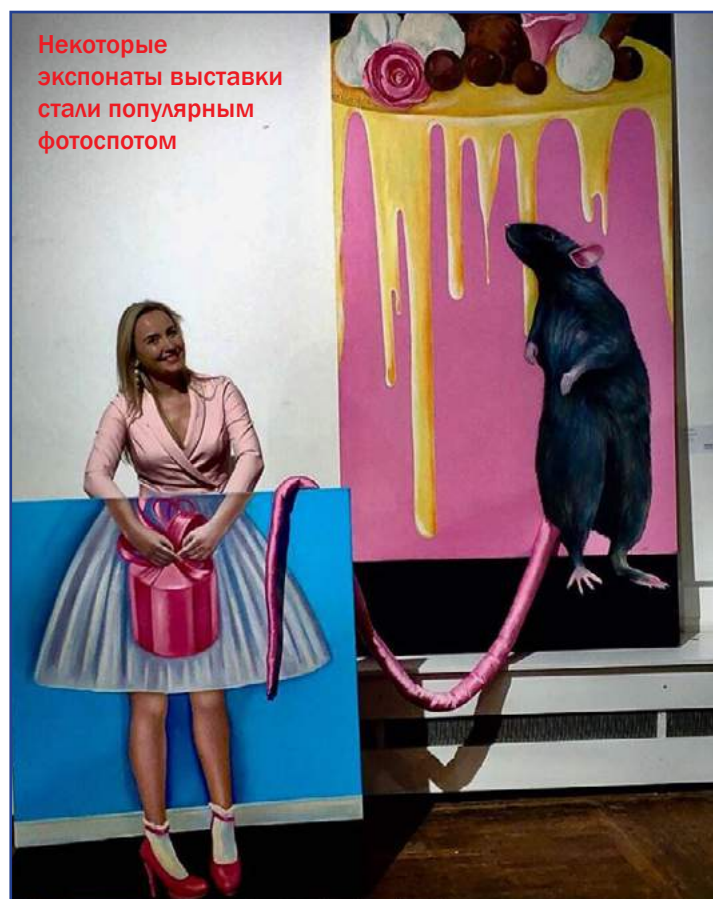
Первый салон был wildcard-приглашением и «завлеканием» людей. И пространство было вдвое меньше. Сейчас ситуация совершенно другая: количество желающих значительно превосходит наши возможности. Материально-техническая база тоже другая. А главное – сформировалось узнаваемое имя. Другое дело, что мы даём площадку для «прыжка», и автору важно не заикливаться на одном «Осеннем салоне». Было бы здорово, если бы после «Салона» их подхватывали интересные галереи. Одним словом, нужно развитие.

«Осенний салон с Белгазпромбанком» всегда ждут. И пусть это прозвучит немного попсо, но аудитория ждёт от экспертного сообщества подборку, которую им советуют посмотреть. Есть зрители подготовленные, но многие ждут какой-то подсказки. И в этом смысле «Салоны» создают многогранную и качественную подборку белорусского искусства. Это и определённый срез, который показывает: на данный момент мы такие.

Более того, добавлением к «Осеннему салону» проекта «Арт-Минск» мы задали очень мощный темп обновляемых работ, т.е. люди уже не могут выставлять работы прошлых лет. И это вызов художнику: сможешь ли ты участвовать в двух больших выставках ежегодно? Это же не производство, а уникальный труд, для которого требуется вдохновение.

Оба этих проекта приподнимают планку отношения художника к самому себе. Для нас важно помогать держать эту планку.

Беседовал Павел Канаш,
главный редактор журнала «Банк.NOTE»



Первой картиной, которую нам довелось увидеть перед открытием выставки, стал «Танец» Антона Шаппо



Три художника «Осеннего салона с Белгазпромбанком»-2019 – фавориты главного редактора корпоративного журнала «Банк.NOTE». А какой выбор сделаете вы?

Представляем первое игровое банковское приложение Cashalot Catch!

Игра Cashalot Catch

– это мобильное приложение, сочетающее самостоятельный игровой сюжет, банковский продукт – карту с кэшбэком Cashalot, и функционал мобильного банкинга. Игра разработана для развития позитивного потребительского опыта и взаимодействия с банковскими продуктами.

Суть представленной игры заключается в том, чтобы, управляя виртуальным кашалотом, ловить морских обитателей и собирать игровые артефакты, заботиться о своем персонаже, тем самым делая его счастливее. Этот простой игровой сюжет можно улучшать, зарегистрировав в приложении карту с кэшбэком Cashalot Белгазпромбанка. Совершая ежедневные покупки с ее помощью, игрок наполняет виртуальное пространство обитателями и артефактами, а покупки в сети партнеров карты Cashalot увеличивают их количество и разнообразие, делая игру интересней.

Кроме геймплея, новое приложение позволит пополнять привязанную карту Cashalot с карты любого банка, просматривать баланс, а также делать благотворительные платежи в адрес давнего партнера Белгазпромбанка – фонда «Шанс», оказывающего помощь в оплате лечения и реабилитации больных детей Беларуси.

«Игровая механика – это прекрасный способ найти новые формы взаимодействия с нашими клиентами и рассказать о нашем банке больше, чем мы рассказываем в рамках отдельных банковских продуктов и их характеристик. Cashalot Catch – это демонстрация нестандартного и интересного формата



взаимодействия бизнеса и клиента, где эмоциональная составляющая является основой, а банк выступает незаметной, но важной ее частью. Именно поэтому в приложении существует самостоятельный геймплей, который можно улучшать, привязав банковскую карту, есть функции дистанционного банкинга для пополнения карты и просмотра ее баланса, а также партнерский проект «Шанс», демонстрирующий экосистемный потенциал игры», – говорит менеджер проекта Cashalot Catch, начальник управления информационной политики Белгазпромбанка Алексей Федоринчик.



Белгазпромбанк приглашает всех желающих участвовать в тестировании игры Cashalot Catch, для чего необходимо пройти регистрацию на странице test.cashalot.by и скачать приложение для Android. Для пользователей iOS игра первое время будет доступна через TestFlight – официальное приложение Apple для beta-тестирования. Ссылка для доступа к Cashalot Catch через TestFlight будет доступна при регистрации на сайте test.cashalot.by.

Также мы предлагаем становиться участниками сообщества в Facebook, присоединившись к паблику www.facebook.com/cashalotcatch

На вопросы «Банк.НОТЕ» отвечает менеджер проекта Cashalot Catch, начальник управления информационной политики Белгазпромбанка Алексей Федоринчик.

– Как появилась идея проекта?

– Идея создания мобильной игры как часть маркетинговой стратегии по продвижению кэшбэк-карты Cashalot появилась вскоре после запуска банковского продукта. Белгазпромбанк выходил на рынок кэшбэк-карт, где уже присутствовали игроки с аналогичны-



ми картами, поэтому понимание необходимости отстройки от конкурентов не по характеристикам продукта, а по иным ценностям, которые лежат в плоскости поиска и создания нового пользовательского опыта (CX – Customer Experience), было очевидно.

И вот идея «отстройки» лежала на поверхности: у продукта есть название и персонаж, которые позволяют более гибко подходить к маркетингу, используя эмоциональные категории в выборе, вроде «нравится», «прикольно», «а что еще?» и пр. И если к этому добавить игру, то все становится на свои места.

В пользу выбора игровой механики свидетельствует тот факт, что уже более 30% населения Земли – это люди, родившиеся в цифровую эру, а это значит, что они с большей вероятностью никогда не держали в руках газету, чем послевоенное поколение, например, никогда не держало в руках смартфон. Это говорит о том, что треть населения Земли уже взаимодействует друг с другом в иной среде, предложенной глобальными игроками вроде Google, Netflix, Instagram, Amazon и пр. Просто вспомните: если вы следите за здоровьем, то у вас точно есть фитнес-трекер, который через мобильное приложение хвалит либо ругает за наличие либо отсутствие должной физической нагрузки.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Геймифицированное банковское мобильное приложение Cashalot Catch – первый проект Гаража инноваций Белгазпромбанка, решение о запуске которого было принято правлением банка 17 декабря 2018 года. Целью проекта являлась разработка MVP игрового приложения для создания среды по формированию и исследованию нового пользовательского опыта взаимодействия с банковскими продуктами и партнерской сетью.

– *Насколько реализация оказалась близка к первоначальной задумке?*

– Изначально мы хотели сделать упор на механике «тамагочи» и сфокусироваться на управлении состоянием персонажа в зависимости от частоты использования карты Cashalot и размеров транзакций. Иными словами: чем чаще и больше платишь, тем персонажу лучше и он вознаграждает игрока хвалебными push-уведомлениями; чем реже платишь, тем активнее он пытается сообщить о своем незавидном положении и призывает к покупкам. Также в идею была заложена простая игрушка в жанре «Time Killer» («убивалка времени»), которая бы дополнительно стимулировала игрока обращаться к приложению.

Вторым ключевым моментом в игре должен был стать банковский функционал, который позволяет привязывать карту Cashalot, пополнять ее с карты любого банка Беларуси, просматривать баланс и совершать простой платеж из приложения. Наличие привязанной карты создает связь и зависимость персонажа и транзакционного поведения игрока.

Третий компонент игры – доступ к партнерской сети карты Cashalot, чтобы игроки могли ориентироваться в наборе магазинов и услуг в своем городе, и выбирать партнеров с наилучшим кэшбэком.

Когда мы приступили к планированию разработки, фокус в игре сместился на непосредственное взаимодействие пользователя с персонажем в игровом пространстве. Команда пришла к выводу, что закладываемый принцип «плати – получай изменения» будет формировать пассивный пользовательский опыт в приложении, а это несет риски низкого Retention Rate (возвращаемость), что, по сути, является простой геймифи-

кацией транзакций и не формирует новый опыт у клиента. Смещенный фокус с транзакций на игру сделал из пользователя игрока и позволил ему влиять на кашалота как транзакциями, так и действиями в геймплее. По сути, мы стали создавать игру, где дополнительной и безусловной ценностью выступал банковский продукт – карта с кэшбэком Cashalot, а не наоборот.

Что касается банковского функционала в приложении, то он реализован по тем минимальным требованиям, которые были определены на старте. По ходу дела возникало много новых идей, например: встраивание части дерева ЕРИП для того, чтобы дать возможность оплачивать из приложения мобильную связь и другие сервисы на основе подписки, но быстро было решено отказаться от поиска дополнительных платежных точек и сфокусироваться на основной идее. Тем более что предстояла интеграция приложения с банковским MPI (Message Passing Interface) не по стандартным схемам и процедурам.

Реализация доступа к партнерской сети у нас была точкой поиска, которая, как я надеюсь, трансформируется в точку роста. Поясню: команда то и дело возвращалась к «новым ценностям» для этого раздела и пыталась его обогатить идеями, вроде коллекционирования скидочных карт, создания систем лояльности – того, что уже где-то реализовано с разной степенью успеха. Это постоянно отвлекало от основного движения по намеченному пути, особенно на более поздних этапах, когда появилась архитектура приложения и первые наброски игрового пространства. В итоге где-то на полпути мы приняли решение оставить просто демонстрацию каталога, т.к. поиск ключевой идеи для работы с партнерами в Cashalot Catch на тот момент уже точно лежал вне временных рамок, определенных для реализации MVP. Но именно вектор партнеров и их участия в экосистеме отношений «продавец – игрок – банк» будет точкой роста в приложении.

– *Несколько раз было произнесено слово «игрок», а не «клиент» или «пользователь»...*

– Да, это принципиальный момент, т.к. приложение должно оставлять ощущение игры, а не финансового или маркетингового инструмента. «Fun» – это как раз то, что должно отличать Cashalot Catch от приложений, работающих с человеческим «рациональным». Ведь если посмотреть, мы все постоянно во

что-то играем как пользователи, а как сотрудники банка – регулярно предлагаем своим клиентам во что-то сыграть. Человечество в принципе играет всю свою историю, т.к. в игре есть азарт, действие и вознаграждение за успех.

– Как и какой командой воплощалась ваша идея с Cashalot Catch?

– На старте в проекте была команда внешнего разработчика со свободным ресурсом, собранная по интересам и с нестандартным мышлением. Часть команды изначально была на «удаленке». В общем, атмосфера стартапа воспроизведена довольно достоверно: временно, на основе интереса и без обещания «жениться». Учитывая, что в проекте были очевидные точки интеграции, то департамент информационных технологий был непосредственным участником процесса с самого начала. На разных этапах подключались коллеги из других подразделений банка: управления бухгалтерского и налогового учёта, управления информационной безопасности, департамента развития и сопровождения розничного бизнеса, юридического управления – в том числе для составления пользовательского соглашения с учетом складывающейся практики по сбору, хранению и обработке персональных данных. В итоге, в зависимости от решаемой задачи, команда была от 7 до 15 человек.

В разработке мы использовали методологию Agile. Если не вдаваться в подробности, то главной особенностью такой работы было отсутствие полной технической документации на старте, за исключением документации, касающейся взаимодействия с MPI. В проектах с заведомо множеством неизвестных гибкие методологии позволяют быстрее находить решения и тестировать различные варианты, с другой стороны, это требует большего контроля над ресурсами команды, чтобы они расходовались эффективно, а работа вела проект к логическому завершению.

Что касается сроков, то с официальным релизом нам пришлось сдвинуться практически на 50% от заявленного времени. В целом приложение было готово в мае – к заявленной дате релиза. У нас работал самописный эмулятор транзакций, который на тестовом пуле карт генерировал активность, баланс и платежи. Тестовая группа играла, рыбки сыпались в океан, кашалот их ловил, но воз был и ныне там – в тестовой среде. Основная загвоздка у нас случилась с размещением игры на внешних сер-

верах третьей стороны, для которой настройка зашифрованного канала с банком также оказалась своеобразным стартапом.

Но мы смогли извлечь выгоду из затянувшихся сроков: пока партнеры решали вопросы настройки серверов, оставшиеся разработчики сделали вполне удобную CRM для управления конфигурацией игры, аналитики пользователей и их активности, настроили возможность персональной коммуникации с помощью push-уведомлений. Так что мы получили больше, чем планировали в начале пути.

– Правда ли, что подобная игра является первой в мире?

– Мы проверяли, это не точно, но я думаю, да. Похожей механики, основанной на самостоятельном геймплее, на который влияют покупки НЕ внутри игры (как это реализовано в любой игре), а покупки игрока, закрывающие его жизненные потребности вне игры, но влияющие на ход игры, я не встречал. Обратная ситуация – это геймификация покупок – то, что лежало в основе и от чего мы отказались. Геймификация в банкинге, например, это ПФМ, но это не игра.

– Какую реакцию аудитории игра встретила?

– Я считаю, положительную. Когда мы анонсировали игру, а я напомним, это MVP – минимальный жизнеспособный продукт, то, что создается для проверки гипотезы, мы ставили целью получить 1000 установок и проанализировать органическое поведение игрока, т.е. не подсказывать, не подталкивать и не стимулировать его что-либо делать с игрой. Нам было интересно, как реально отнесутся к игре: снесут сразу же или продолжат играть без дополнительного маркетинга с нашей стороны. И мы видим – продолжили играть.

25 сентября мы анонсировали игру и стали в течение недели привлекать пользователей исключительно в соцсетях, а также прошлись рассылкой на основе довольно жесткой выборки по базе клиентов Белгазпромбанка. В результате мы получили 1200 уникальных установок и 300 отписок спустя 3 недели, т.е. 900 игроков игру оставили. Более 200 игроков привязали и оставили карты в игре, было порядка 30 лидов на заказ карт Cashalot из приложения. Спустя месяц после запуска мы видим ежедневную активность в игре в количестве 70-90 игроков, средняя



О геймификации и новой игре Cashalot Catch Алексей Федоринчик рассказал в выступлении на конференции «Актуальные тренды эффективности маркетинга Беларуси» (Effie Awards Belarus). Фото Сергея Склярова.

продолжительность в игре увеличилась с 9 минут 20 секунд до 16 минут 30 секунд – это отдельный повод для анализа. В конце концов мы выяснили, что за 3 недели теста пользователи своими кашалотами словили более 100 тысяч объектов в океане, собрали более 75 тысяч монет, которые доступны исключительно тем, кто привязал карты. Для меня из этого всего главный вывод: механика подтвердилась! Есть люди, которым играть оказалось интересно, они решили сыграть в предложенную игру, пока не получая взамен никакой очевидной выгоды.

– А какой мог быть наихудший сценарий?

– Самый худший сценарий, который мы могли ожидать, но никто в него не верил, это шквал деинсталляций приложения, отписка игроков с картами от приложения. Это значило бы, что ис-

ключительно карточный продукт и кэшбэк – достаточная ценность для держателя карточки, и ему больше ничего не надо. Конечно, аудитория всегда разнообразна, и, несомненно, есть те, кто никогда не станет играть, даже если мы пообещаем 1000 евро в игре. И это нормально. Но главное, повторюсь, то, что мы попробовали нащупать новый Customer Experience, нового клиента, и получили подтверждение гипотезы.

– Что полезного принесло бета-тестирование Cashalot Catch, какими «фичами» она обогатилась?

– Задача бета-теста на широкой аудитории – это поиск багов и каких-то неудобств для игроков, которые мы не могли предусмотреть. По итогам бета-теста мы получили 120 полностью пройденных анкет и составляем список для доработок. Мы увидели, что есть люди, которым игра не нужна, и увидели тех,

кто написал: «а давайте сделаем для кашалота задания, пусть он что-то ищет и получает взамен». Т.е. это механика, которую мы хотим заложить в развитие проекта, и эту механику предлагают игроки, не зная о наших намерениях.

– Каковы планы по развитию игры на ближайшее время?

– Сейчас самый большой план – это составить Road Map и сформировать команду единомышленников. Я вижу проект в довольно амбициозном свете: Cashalot Catch – это play your marketing – для продавцов (в широком смысле слова), и приобретаешь выгоду, играя – для людей, которые выросли с возможностью влиять на информационное наполнение своего пространства и на свой выбор.

Итак, Cashalot Catch пошёл (или отправился в плавание). Кто следующий?

О запуске трансграничного банковского сопровождения в Республике Беларусь

В рамках IX Петербургского Международного Газового Форума Газпромбанк и Белгазпромбанк заключили Соглашение об оказании услуг в сфере банковского сопровождения контрактов. Подписание прошло в торжественной обстановке с участием заместителя Председателя Правления Газпромбанка Александра Муранова и заместителя Председателя Правления Белгазпромбанка Дмитрия Кузьмича.

Соглашение предусматривает совместное участие банков в крупных, в том числе инфраструктурных проектах Республики Беларусь. Накопленный опыт Газпромбанка в области банковского



сопровождения позволит предоставлять высококачественные услуги на международном уровне.

«Банковское сопровождение является одним из драйверов развития бизнеса Газпромбанка на территории Российской Федерации. Уже сейчас совместно с Белгазпромбанком мы прорабатываем несколько крупных проектов в области энергетики и жилищного строительства. Мы располагаем необходимым опытом, потенциалом и ресурсами, для

того, чтобы заявить о себе на международном уровне и предложить рынку принципиально новый продукт – «Трансграничное банковское сопровождение», – отметил Александр Муранов.

«Для Белгазпромбанка это знаковое собы-

тие. Мы первые в Республике Беларусь готовы предложить клиентам подобный банковский продукт, который позволит существенно расширить корпоративный бизнес, а также подготовить почву для применения подобных банковских продуктов на государственном уровне. Для нас это одновременно и вызов, и возможность, и мы не упустим шанс ею воспользоваться», – подчеркнул Дмитрий Кузьмич.

Снова признаны лучшим банком-партнером Банка развития

В рамках международного экономического и инвестиционного форума «Перекресток Беларусь: на полных парусах!» (BelarusCrossway'19), который состоялся 19 сентября 2019 года в Минске под эгидой Банка развития, Белгазпромбанк был признан лидером проекта по поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП) в Беларуси за счет средств Фонда им. Халифы по развитию



предпринимательства (Объединенные Арабские Эмираты).

Накопленный опыт и передовые практики Белгазпромбанка в кредитовании субъектов МСП, а также налаженная система взаимодействия с Банком развития позволили Белгазпромбанку сформировать крупнейший среди банков-партнеров кредитный портфель в рамках проекта как по объему привлеченных ресурсов, так и по количеству профинансированных проектов.

Проект финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства за счет средств фонда, инициированный и разработанный Банком развития, стартовал в Беларуси в 2019 году и направлен на формирование благоприятного бизнес-климата, стимулирование инновационных разработок и создание новых рабочих мест.

Подробная информация о кредитах для малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей за счет средств Банка Развития размещена здесь: <https://clc.to/7UtY0w>

Автострахование - онлайн

С 1 сентября 2019 года вступили в силу изменения в Положение о страховой деятельности, в соответствии с которыми теперь возможно оформление полисов обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в электронном виде. То есть теперь при оформлении полиса «автогражданки» отпала необходимость в посещении точек продаж страховых компаний, а все можно сделать дистанционно.



После оформления полиса делается соответствующая запись в базе данных Белорусского бюро по транспортному страхованию, а сотрудники Госавтоинспекции при необходимости проверяют наличие полиса в базе данных самостоятельно.

Важный момент - оформить полис в электронном виде в настоящий момент могут только те клиенты, у которых уже когда-либо имелись полисы «автогражданки», т.е. если это новый клиент или новый автомобиль, то первое оформление необходимо делать в точке продаж страховой компании, чтобы информа-

ция о страхователе, автомобиле и его собственнике попала в базу данных. Более подробно можно почитать тут: <http://www.btib.org/e-dogovor/>.

Естественно, что оплата за полис в данном случае производится банковской карточкой, а Белгазпромбанк выступил в качестве банка-эквайера для данного нового сервиса. Как и при любой оплате товаров/услуг с использованием банковской карточки, совершение операции осуществляется без взимания какой-либо комиссии с покупателя полиса.

Думаю, что эта информация будет полезна для многих наших коллег-автомобилистов и поможет им сэкономить свое время на прохождение этой обязательной для автолюбителей процедуры!

*Начальник отдела эквайринга
Михаил Десятников*

ЦБУ в Молодечно: новый адрес и новые планы

21 октября 2019 года состоялась торжественная церемония открытия ЦБУ №501 Белгазпромбанка (г. Молодечно) по новому адресу: ул. Великий Гостинец, 67-9 (торговый центр «Спутник»). В ней приняли участие представители руководства банка и делегация Минской областной дирекции.

– Уважаемые коллеги! Очень приятно, что у вашего ЦБУ появилось новое здание, – взял первое слово Александр Ильясюк. – Здесь всё правильно, всё хорошо сделано, легко дышится! Осталось только в таком же объёме и работать. Накануне прошёл корпоративный семинар нашего, розничного блока, и один из ваших руководителей выступил с отчётом, как работает сеть ЦБУ Минской областной дирекции – по его наблюдениям, как только ЦБУ переезжает в новое здание, у них сразу мощный рост – буквально взрыв. Надеюсь, так произойдёт и в Молодечно! Хотел бы пожелать, чтобы здесь вам хорошо работалось, и работа была продуктивной – ведь нас оценивают по результатам.

– Точка продаж в Молодечно, в формате центра банковских услуг, была первым ЦБУ не только в Минской областной дирекции, но и в банке в целом, – отметил Андрей Андрейчиков. – В этом году вы отметили 15 лет! Это большой срок.

На момент создания ЦБУ в городе Молодечно стояла задача быстро, оперативно запустить работу центра для обслуживания клиентов малого бизнеса и населения в удобном месте. Был выбран торговый центр «Модуль», в котором коллектив отработал 15 лет. За это время многое изменилось. Изменились банковские продукты, изменились условия и требования к качеству банковского обслуживания. Следовательно, те отдельные помещения, в которых размещалось ЦБУ без окон, без вентиля-



Красную ленточку перерезали заместитель председателя правления Белгазпромбанка, куратор региональных сетей банка Александр Ильясюк и директор Минской областной дирекции Андрей Андрейчиков.

ции, без клиентской зоны, окруженные мелкими киосками и магазинчиками, уже не соответствовали требованиям времени и запросам клиентов.

Переместив ЦБУ №501 на новые площади, мы дали возможность коллективу работать в уютном комфортабельном помещении, отвечающем всем стандартам банковского обслуживания, и

обеспечить более качественное обслуживание клиентов, а также мы реализовали нашу задачу по изменению стандартов обслуживания клиентов всех ЦБУ Минской дирекции.

Пользуясь случаем, хочу сказать слова благодарности руководству банка, руководству и сотрудникам управления делами, Алле Ивановне Шкутовой, – всем,





Андрей Андрейчиков вручил Алле Шкутовой подарок от Минской областной дирекции

кто принимал участие в приобретении помещения, ремонте и его благоустройстве. Что касается банковского бизнеса, ЦБУ №501 является одним из лучших среди ЦБУ банка, расположенных в районных центрах, практически по всем показателям розничного бизнеса. Имеет высокие, стабильные показатели результативности и эффективности. Надеюсь, что созданные условия работы и возможности послужат вам дополнительным импульсом для дальнейшего развития банковского бизнеса и достижению более высоких показателей.

Хочу пожелать Алле Ивановне и дружному коллективу ЦБУ г. Молодечно успехов в развитии банковского бизнеса и, с учетом нового помещения, более активных продаж банковских продуктов.

Заместитель руководителя областной дирекции Игорь Хорсеев подчеркнул, что Минская областная дирекция, развивая свою региональную сеть, всегда

преследовала принцип соразмерности, шла от малого к большому:

– Сначала – вхождение в регионы с минимальными затратами и численностью, выстраивание бизнеса, формирование клиентской базы и инфраструктуры. И только потом – вложение средств в новые помещения. И сегодняшние реалии, когда региональные структуры системообразующих банков идут, по сути, нашим путем: переформатируясь из филиалов в ЦБУ, перемещаясь на небольшие площади и проводя болезненное сокращение численности персонала, – яркое подтверждение правильности нашего решения.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

В г. Молодечно ОАО «Белгазпромбанк» пришел в 2004 году, открыв ЦБУ №1. Приказ об открытии ЦБУ №1 в г. Молодечно (№ 42) был издан 26.04.2004 и официальное открытие ЦБУ состоялось 27.04.2004 года. Отделение в г. Молодечно было первым Центром банковских услуг, которое осуществляло и осуществляет ВЕСЬ спектр банковских услуг по обслуживанию юридических и физических лиц. На момент открытия в 2004 году остальные отделения ОАО «Белгазпромбанк» в регионах имели статусы РКЦ.

Возглавила ЦБУ энергичный руководитель Нина Владимировна Рутковская, которая заложила основы в направлении деятельности ЦБУ с ориентированностью на клиента. По истечении 6 лет работы, собрав команду профессионалов, объединенных единой задачей, Нина Рутковская вышла на заслуженный отдых. С января 2011 года по настоящее время ЦБУ №501 возглавляет ответственный, активный и позитивный руководитель Алла Ивановна Шкутова, которая также придерживается принципа «индивидуального подхода» при работе с клиентами, стремления предоставить клиентам широкий спектр банковских услуг, а также способствует развитию принципиально новых операций в пользу клиентов.

В 2019 году ЦБУ №501 г. Молодечно отметил 15-летний юбилей работы в регионе. К столь значительной дате сотрудники ЦБУ №501 подошли с достойными показателями: на обслуживании находится более 930 юридических лиц и индиви-

дуальных предпринимателей, эмитировано более 28 000 банковских платежных карт, более 430 клиентов размещают денежные средства в депозиты и иные финансовые инструменты. За эти 15 лет сотрудники ЦБУ №501 не раз становились лучшими работниками ОАО «Белгазпромбанк» по тем или иным банковским продуктам, получали грамоты, а также денежные и материальные призы. На сегодняшний день ЦБУ №501 является одним из крупнейших региональных ЦБУ ОАО «Белгазпромбанк» не только по численности сотрудников, но и по показателям эффективности работы ЦБУ. Достижение высоких показателей в работе невозможно без сплоченной команды сотрудников ЦБУ, которые отличаются личной ответственностью, способностью адаптироваться к новым условиям, профессионализмом, готовы меняться в зависимости от требований, обучаться инновациям в банковской сфере и всегда позитивно настроены к клиентам и коллегам. ЦБУ №501 живет по принципу, некогда озвученному Аллой Ивановной Шкутовой: «Относиться к клиентам нужно как к родственникам. Вы ведь всегда им приветливо улыбнетесь, предложите все самое лучшее и позитивно попрощаетесь».

– Безумно приятно, что на нашем мероприятии присутствует руководство такого высокого уровня, – не скрывала радости начальник ЦБУ №501 Алла Шкутова. – Это очень важно не только лично для меня, но для команды – моих сотрудников. Хочется сказать «спасибо» нашему старому помещению, в котором мы провели 15 лет, наращивали клиентскую базу, росли и качественно и количественно. Но мы поняли, что уже выросли «из этих штанишек», и пришло время, чтобы сделать новый скачок на более высокий уровень. И всё случилось! Прежде всего, благодаря стараниям Андрея Андрейчикова и Игоря Хорсеева, их вклад (и слово, и дело) трудно переоценить. А также нужно сказать слова благодарности моей команде, моим сотрудникам. Первые дни мы здесь сами все убрали и вычищали, зная, что это уже наше, родное. Несмотря на переезд, юридические лица все остались с нами, а с физическими мы ещё поработаем, все впереди. Горжусь тем, что мы являемся самой эффективной точкой продаж банковских услуг в Минской дирекции и одной из лучших по всей системе. С такими сотрудниками что-то сделать плохо просто невозможно! И я обещаю, мы будем становиться только лучше! Мы единая команда, мы заточены на результат! Спасибо руководству Минской дирекции и начальникам ЦБУ, которые приехали поддержать нас и разделить нашу радость!

Невозможно открыть новую дверь, если не закрыта предыдущая. Так и у нас, мы закрыли дверь нашего старого помещения, чтобы открыть дверь в новый интересный этап истории нашего ЦБУ с новыми достижениями и успехами.



Онлайн-кредит Белгазпромбанка – за одну минуту!

Белгазпромбанк оптимизировал для своих клиентов бизнес-процесс получения онлайн-кредита – сделал его более доступным и сократил время оформления.

Мы позаботились о Вашем драгоценном времени, чтобы Вы не отвлекались на поход в банк и заполнение бумаг – бизнес-клиентам Белгазпромбанка остаётся только заниматься развитием своего бизнеса!

Теперь, если нужно срочно пополнить оборотные средства, клиенты малого и среднего бизнеса могут оформить в интернет-банке заявку и получить кредит онлайн всего за 1 минуту!

Также стоит отметить скорость подачи заявки – клиенту необходимо заполнить всего лишь несколько полей. Итак, преимущества онлайн-кредита для клиентов Белгазпромбанка:



- сумма кредита - до 50 000 рублей,
- процентная ставка - 16% годовых,
- средства поступят на счет через 1 минуту,
- срок погашения кредита – 50 дней,
- без предоставления документов - только заявка в Интернет-банке!

«Онлайн-кредит» может быть выдан клиентам Белгазпромбанка – юрлицам и инд. предпринимателям – после обслуживания в банке в течение 6 месяцев.

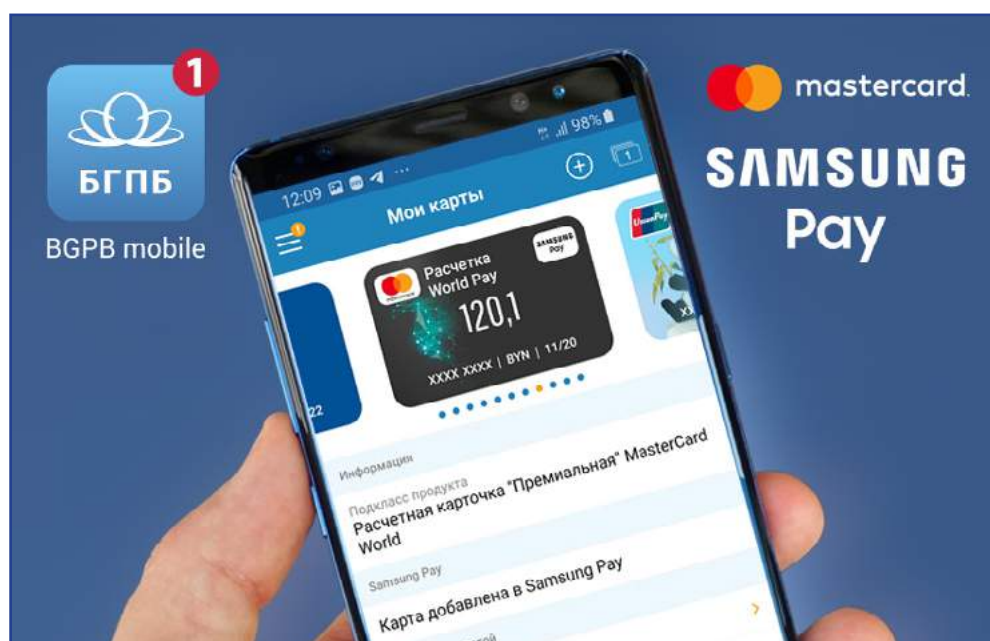
Получить подробную информацию об «Онлайн-кредите» можно здесь: <https://clc.to/3FTeew>

Samsung Pay – теперь в BGPB mobile!

Теперь из мобильного приложения Белгазпромбанка BGPB mobile можно добавлять карты в Samsung Pay.

Клиенты банка – держатели смартфонов Samsung, совместимых с сервисом, могут добавить свою платежную карточку Mastercard* в Samsung Pay в один клик:

- без ввода реквизитов платежной карточки;



- без необходимости обеспечения денежных средств на карточке на момент привязки;

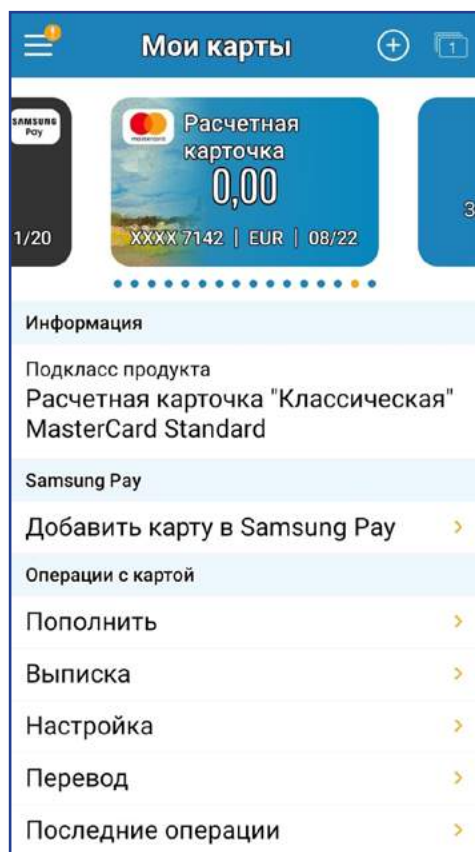
- привязка к Samsung Pay доступна сразу же после выпуска карточки.

Для того, чтобы воспользоваться новыми возможностями, необходимо, чтобы у клиента банка – пользователя устройств Samsung с сервисом Samsung Pay было установлено мобильное приложение BGPB mobile на смартфоне.

Как привязать карточку к Samsung Pay в мобильном приложении:

1) открыть и авторизоваться в BGPB mobile, зайти в раздел «Мои Карты» и выбрать карточку Mastercard, которую нужно привязать к сервису Samsung Pay;

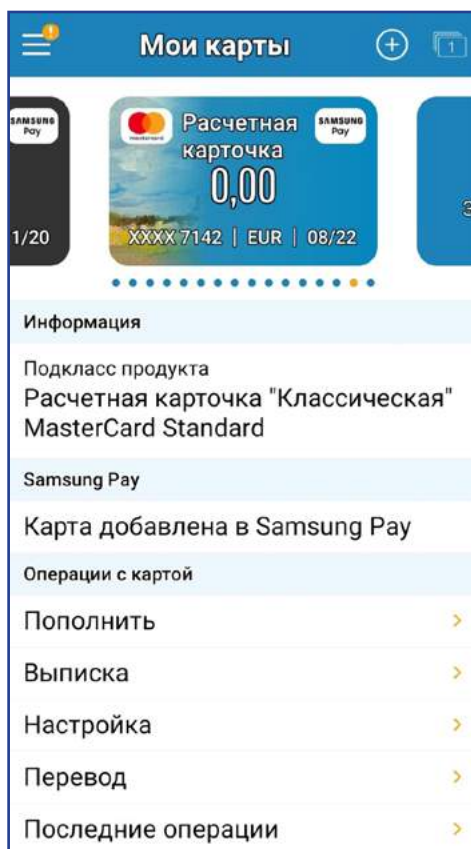
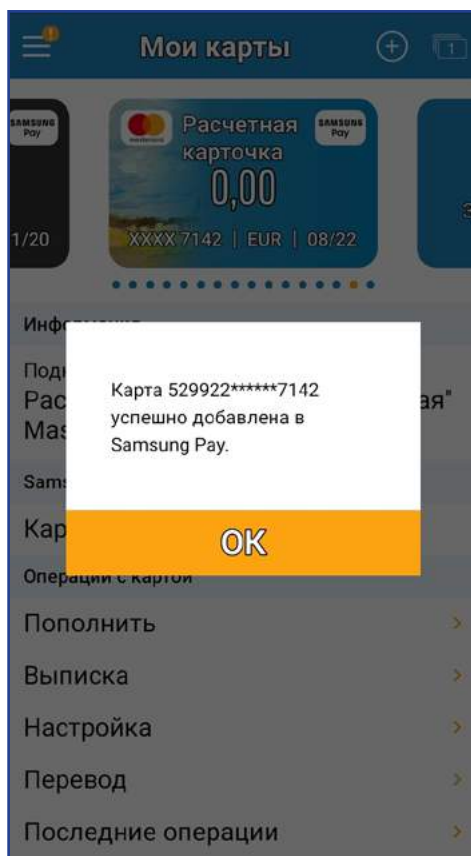
2) под выбранной карточкой нажать кнопку «Добавить карту в Samsung Pay» (если карточка уже привязана – будет надпись «Карта добавлена в Samsung Pay»):



3) ознакомиться и принять условия обслуживания карточки, затем нажать «Готово».

После успешной привязки карточки в приложении BGPB mobile Вам поступит подтверждающее Push-сообщение, а на

изображении карточки в правом верхнем углу появится значок «Samsung Pay»:



Для того, чтобы воспользоваться новыми функциональными возможностями, необходимо обновить Ваше мобильное приложение BGPB mobile до версии 5.19.2.

* Привязка карточек Visa в данный момент возможна только при непосредственной привязке карточки в приложении Samsung Pay.

Подключить карточки Visa и Mastercard Белгазпромбанка к Samsung Pay можно на следующих устройствах:

- Galaxy S10e (SM-G970F)
- Galaxy S10 (SM-G973F)
- Galaxy S10+ (SM-G975F)
- Galaxy S9 (SM-G960F)
- Galaxy S9+ (SM-G965F)
- Galaxy S8 (SM-G950F)
- Galaxy S8+ (SM-G955F)
- Galaxy S7 edge (SM-G935F)
- Galaxy S7 (SM-G930F)
- Galaxy S6 Edge+ (SM-G928F)
- Galaxy S6 (SM-920F) - только NFC
- Galaxy S6 Edge (SM-G925) - только NFC
- Galaxy Note10 (SM-N970F)
- Galaxy Note10+ (SM-N975F)
- Galaxy Note9 (SM-N960F)
- Galaxy Note8 (SM-N950F)
- Galaxy Note5 (SM-N920C)
- Galaxy A80 (SM-A805F)
- Galaxy A70 (SM-A705F)
- Galaxy A50 128 Гб (SM-A505FM)
- Galaxy A50 64 Гб (SM-A505FN) - NFC
- Galaxy A40 (SM-A405F)
- Galaxy A30s (SM-A307F) - только NFC
- Galaxy A30 (SM-A305F) - только NFC
- Galaxy A20 (SM-A205F) - только NFC
- Galaxy A9 2018 (SM-A920F) - только NFC
- Galaxy A7 2018 (SM-A750F) - только NFC
- Galaxy A8 (SM-A530F)
- Galaxy A8+ (SM-A730F)
- Galaxy A6 (SM-A600F) - только NFC
- Galaxy A6+ (SM-A605F) - только NFC
- Galaxy A7 2017 (SM-A720F)
- Galaxy A5 2017 (SM-A520F)
- Galaxy A3 2017 (SM-A320F)
- Galaxy A7 2016 (SM-A710F)
- Galaxy A5 2016 (SM-A510F)
- Galaxy J6+ (SM-J610FN) - только NFC
- Galaxy J4+ (SM-J415F) - только NFC
- Galaxy J7 2017 (SM-J730F)
- Galaxy J5 2017 (SM-J530F)
- Gear S3 classic (SM-R770) | frontier (SM-R760)**
- Gear Sport (SM-R600)** – только NFC
- Galaxy Watch (SM-R800N, SM-R810N)** – только NFC
- Galaxy Watch Active (SM-R500)* – только NFC
- Galaxy Watch Active 2 (SM-R820N, SM-R830N)* – только NFC

Неповторимый концентрат «ТЕАРТа»

IX Международный форум театрального искусства «ТЕАРТ» предложил зрителям «Концентрат» лучшего на белорусской и европейской театральной сцене. 8 октября 2019 года в Республиканском театре белорусской драматургии показали «Сталинград» от грузинского Театра марионеток, которым руководит сценарист знаменитых фильмов «Не горюй!», «Мимино» и «Кин-дза-дза» Резо Габриадзе. В своё время «Сталинград» был признан лучшим спектаклем года по версии журнала «Нью-Йоркер».

За 19 дней театрального фестиваля на 5 площадках было показано 15 спектаклей. В рамках международной программы представили 4 постановки из Германии, Грузии, Литвы и Франции. Шоукейс Belarus Open представил 11 постановок, которые помогли ближе понять образ современного белорусского театра. Особенностью форума стали показы в рамках презентации проектов «Театр социальных исследований».

Образовательная платформа в этом году прошла под руководством Александра Марченко и исследовала персону режиссера в театре. К проведению режиссерской лаборатории, мастер-классов и встреч «Школа ТЕАРТа» пригласила экспертов из Польши, Швейцарии и Грузии. Кульминацией «Школы» стал показ эскизов спектакля по пьесе Уильяма Шекспира «Ричард III». Участниками лаборатории стали Елена Медякова, Евгения Давиденко, Елизавета Машкович, Мария Танина, Александр Янушкевич, Виталий Королев.

Как сообщила пресс-служба фестиваля,



спектакли IX Международного форума театрального искусства «ТЕАРТ» посетило более четырех тысяч человек, участниками и зрителями событий платформы «Школа ТЕАРТа» стали более двухсот пятидесяти минчан.

Организаторы Международного форума театрального искусства «ТЕАРТ»: Центр визуальных и исполнительских

искусств «АРТ Корпорейшн», ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Газпром трансгаз Беларусь». Форум проходит при поддержке Министерства культуры Республики Беларусь и Минского городского исполнительного комитета.

До встречи на юбилейном, десятом Международном форуме театрального искусства «ТЕАРТ»!



Виктор Бабарико: «Пирамиду Маслоу никто не отменял»

«Концентрат» – такой был в этом году слоган Международного форума театрального искусства ТЕАРТ. Искусствовед и театральный критик Людмила Громыко встретила с председателем правления Белгазпромбанка Виктором Бабарико, чтобы поговорить о фестивале. Получились мысли по поводу в концентрированном виде.

1.

Движение в театральной среде началось, это очень хорошо. Это радует. И мне кажется, что ТЕАРТ стал частью общего процесса. Огорчает только видимый исход режиссеров из государственных театров. С одной стороны, это признак того, что там существуют определенные условия, и режиссер не всегда может делать то, что он хочет. Но с другой стороны, происходит развитие коммуникации. Появилось арт-пространство ОК16 – площадка, на которой можно показать спектакли, не обремененные какими-то ограничениями. ТЕАРТ предлагает спектакли зарубежным гостям и дает возможность быть представленными за пределами страны. К режиссерам приходит понимание, что они могут быть востребованными, а театральный мир велик и разнообразен. Любое движение – это хорошо, если это не уход из профессии.

2.

Мне кажется, еще не время выставлять оценки – хорошо или плохо. Я бы внимательно следил за присутствием темы театра в нашей жизни. Важно, чтобы сказали: «Достали вы со своим театром, куда не плюнь, везде театр». Сейчас такого нет, куда не плюнь, обязательно в



Фотография Алексея Пивоварчика

театр не попадешь, но все-таки какое-то оживление происходит. Наступил период накопления внимания к театру как таковому, как к инструменту. Белорусского зрителя теперь уже вряд ли многим удивишь. Мы с интересом смотрим авангардные постановки, не пугаемся голого тела и мата на сцене. Хорошо это или плохо – уже другая история. Нам может что-то не нравиться, но мы не пугаемся нового, всяческие инновации белорусский зритель воспринимает спокойно. И в этом роль ТЕАРТа тоже была весомая. Но есть и следующие задачи. Если коротко, то хочется, чтобы на спектакли белорусской программы зрители ходили с таким же удовольствием, как и на спектакли международной; чтобы усилилось внимание к белорусскому театру со стороны зарубежных экспертов. Так, как это происходит с белорусской драматургией, которая хорошо востребована за пределами Беларуси.

3.

Пока самыми актуальными, хорошо сделанными спектаклями для меня остаются «Опиум», «Человек из Подольска», «Бетон», «Сестры Грайи»... В иных случаях есть классные идеи, но если ты знаешь текст, то понимаешь, что режиссер не дотягивает до его раскрытия, до

истории, которую можно было бы рассказать. Конечно, даже попытки можно считать хорошими и правильными. Но возникает ощущение, что мы чего-то боимся, до конца не дошучиваем... Эта несвобода в голове у режиссеров. Многие остаются в рамках самоцензуры. Заканчивается рассуждениями: «А что, так можно было?». Мы не существуем в социально изолированной среде, театр – это отражение всех накопленных привычек, представлений, которые могут подвергаться переосмыслению. Однако выстроена модель – не важно, что ты делаешь, важно, как к этому относятся другие. У нас нет уважения к собственному мнению, мы не имеем на него право. Нас так учат, начиная с пеленок: «Ты что – самый умный? Тебе непозволено критиковать Пушкина». Независимо от того, чем человек занимается, его в первую очередь интересует, что об этом скажут другие. Но ведь художники – это люди, которые реально говорят о том, что их волнует и высказывают к этому свое отношение. При этом можно не попасть в общие представления и остаться невостребованным, бездарем, а можно попасть и стать гением. Но правда состоит в том, что настоящий художник сначала говорит то, что думает, а уж потом смотрит –

попал или не попал. А мы сразу пытаемся понять – попадем или не попадем? Дальше начинается – куда попадем? Попадем или нет в начальство? Примут наш спектакль или не примут? Потому что в нашей голове есть представление о том, как будет думать чиновник. И люди, которые по определению должны обладать большим уважением к собственному мнению, становятся похожими на обыкновенных людей, которых этого мнения лишают. Дистанция между народом и творцом у нас почти отсутствует. А лидеры мнений, мне кажется, очень сильно учитывают, как это мнение соотносится с мнением людей вышестоящих. Но если ты творческий человек, то твое высказывание о мире, о вечных проблемах должно быть глубже, чем у простых людей. Потому что твоя профессия налагает на тебя обязательство – делать больше в своей сфере. С авторским взглядом у нас очень тяжело, он очень прибит, похож на взгляд большей части людей, а еще хуже, когда он похож на взгляд чиновника.

4.

В белорусских спектаклях часто нет завершенности, им не хватает целостности, сбалансированности всего – текста, режиссуры, сценографии, актерской игры. Ты оцениваешь кусок какой-то, что-то хорошо, а спектакль – так себе. Это объяснимо и нормально, мы, тем не менее, растем. Требовать от белорусского театра какого-то особого контента сложно. Связь между развитием общества и культурной составляющей существует. Я не верю, что в каком-то племени с низким уровнем

развития возникнет культурная Мекка. Это следующий шаг, пирамиду Маслоу никто не отменял. Мы должны сначала удовлетворить первичную потребность. И в результате получается, что да, тяжело, да, есть энтузиасты и узок круг людей, которые могут что-то создать. Но они есть, и этот круг нужно питать, его нужно растить. И мы даже при жизни своей, может, не увидим результат, но оставим хотя бы на два миллиметра выросший театр.

5.

Сегодня мы не ставим оценок и радуемся видимым изменениям. То, что они есть, это точно. Куда они нас приведут, не знает никто. Скатимся мы в дешевую попу или в революционный показ экстремистского толка – непонятно. Будем шокировать публику и смешить ее или выйдем на правильный разговор с ней? Быть на краю всегда легче. Получать удовольствие от шуток, пошлостью рассмешить, вызвать рвотный рефлекс, шокировать и ублажать, наверное, проще. А заставить думать сложнее. Но покажите мне театр, где перекормили зрителя думаньем. Я вот посмотрел «Урожай» в Купаловском театре и не знаю, про что этот спектакль. Не заставил задуматься, не зацепил. А вот «Человек из Подольска» легко цепляет даже неподготовленного зрителя. Настоящее цепляет, но это сложно. В итоге тексты сильнее, чем спектакли, послы сильнее, чем их реализация. И это очень обидно.

Мне очень нравится, какой вес набирает белорусская программа. Здесь есть



что смотреть. И я очень огорчился, что люди, которые делали хорошие спектакли, остались без театра.

6.

Пропаганда, идеология и культура – совсем разные истории. Культура – это всегда индивидуум и человек, а пропаганда и идеология – это всегда государство. У нас театр – это не человек. Нам не нужен человек в творчестве, нам нужно продолжение курса государства. Но в творчестве такого не бывает, получается идеология или пропаганда. В этом-то и проблема. Мы не можем понять, что врач – это здоровье, а не продажа белорусских таблеток. Учитель – это знания, а не формирование системы... Вот это никто не может объяснить, и об этом никто не хочет говорить. Но ведь есть разные институты. Пусть будет министерство пропаганды и идеологии, я не против, пусть везде будут люди, которые занимаются тем, чем должны. Если ты пришел продвигать государственную идеологию – молодец. Если пришел говорить о том, что интересно другим людям – ты творец. Конечно, авторское высказывание не должно нарушать закон, никому не позволено разжигать национальную вражду, употреблять наркотики, заниматься проституцией. Но это не значит, что эти темы нельзя проговаривать. Мы же не дети малые. В театре всегда главное – человек. Есть ты и есть общество, есть темы, которые волнуют общество, которое влияет на тебя. Не случайно, начиная от греческой трагедии, театр – это обыкновенные человеческие чувства, вписанные в обстоятельства внешней среды. Мы ничего нового не придумаем. Неизменной остается человеческая личность, изменяются только внешние обстоятельства.

Беседовала Людмила Громько

ТВ-репортаж «Made in Belarus: шоукейс форума TEAPT-2019»:

<https://youtu.be/KmDwKu6xMK0>



Экскурсия в «Большом» формате

Если на аукционах в Лондоне, Париже или Нью-Йорке появляются картины Шагала, Сутина или Цадкина, за них точно будет бороться Белгазпромбанк. Сегодня в корпоративной коллекции банка — 125 произведений искусства. Куратор коллекции Александр Зименко рассказывает, зачем банку это надо. А журнал «Большой» смотрит на картины и чувствует катарсис.

«Арт-Беларусь»: начало

Проект «Арт-Беларусь» начался 8 лет назад. Сегодня в нашей корпоративной коллекции собрано уже 125 произведений искусства. Это живопись, графика, скульптура. 35 работ уже имеют статус историко-культурной ценности. Это означает, что они уже никогда не покинут Беларусь — их можно будет продать только внутри страны. В год наша коллекция пополняется 6-10 произведениями искусства. Мы приобретаем работы как на всемирно известных аукционах (Christie's, MacDougall's, Sotheby's), так и у частных коллекционеров из разных стран мира — Беларуси, России, Латвии, Израиля и т.д. Вот уже второй год во Дворце искусств работает постоянно действующая галерея. Здесь представлено чуть меньше половины нашей коллекции, но только потому, что пространство ограничено. Все остальные работы находятся в хранилище.

Поскольку мы являемся клиентами аукционов, они регулярно присылают нам каталоги и уведомляют нас, когда на торгах появляются работы интересующего нас периода. После чего мы собираем экспертный совет, который и принимает решение о приобретении



произведения. В совет входят представители банка, журналисты, сотрудники Национального художественного музея, Национальной Академии наук. Решение о приобретении работы мы принимаем, опираясь на три критерия. Во-первых, мы рассматриваем работы авторов, которые внесли определенный вклад в развитие белорусского искусства. Мало просто быть хорошим учеником и просто что-то нарисовать. Во-вторых, работа не должна быть представлена в государственных и частных коллекциях.

В-третьих, автор должен быть рожден

на территории современной Беларуси. Ведь как относиться к художнику, который родился в еврейской семье в Вильно во времена Российской империи? Он русский, литовский, еврейский или белорусский автор? Как «делить» мастеров уровня Марка Шагала? Российский искусствовед скажет: «Он родился в Российской империи — он русский». Французский искусствовед ему скажет: «Ну, подождите, он вообще-то уехал из России во Францию и создал здесь важнейшие свои работы». Потом присоединится коллега из Израиля: «Ну, подождите, вы серьезно? Но есть же на



циональные традиции. Смотрите, какой символизм, какие образы, естественно, это его национальные корни. Конечно же, он еврейский художник!». И после этого приходим мы, белорусы: «Ну, послушайте, художник, который родился в Российской империи в еврейской семье и уехал во Францию — это точное описание белорусского художника. Вот Сутин, Бакст, Царфин, Цадкин, Кикоин, Глюкман... Один раз – случайность, два – совпадение, а три – уже закономерность».

Зачем это нужно?

Одна из целей проекта «Арт-Беларусь» — убрать белые пятна, которые есть в истории изобразительного искусства нашей страны. Наш проект как раз и начался с того факта, что больше чем за 20 лет независимости Беларуси в нашей стране не появилось ни одного живописного произведения Марка Шагала. И как-то мы не видели особого стремления ни со стороны государства, ни со стороны частных собирателей собирать деньги на приобретение картин — вообще обращать внимание на этот факт. Второй момент – это стимулирование арт-рынка и культуры Беларуси. «Арт-Беларусь» стоит в одном ряду с другими крупными проектами Белгазпромбанка в сфере культуры. Это и «Осенний салон», который дает возможность молодым авторам от 18 до 40 лет не только представить свои работы на одной из центральных площадок страны, но и продать их. Причем автор может поставить любую цену на свою работу. Это и театральный фестиваль «ТЕАРТ», который мы поддерживаем уже более 8 лет. Проект «Арт-Беларусь» — логическое продолжение глобальной миссии банка: стимулировать развитие среднего класса в стране. Это можно делать не только при помощи банковских и финансовых инструментов (кредиты, пластиковые карты и т.д.), но и за счет культуры. Образованный белорус, интересующийся культурой – идеальный клиент для банка.

Галерея – это свобода

В будущем планируется трансформировать пространство ОК16 (еще один проект Белгазпромбанка) в полноценный культурный хаб, который можно будет сравнить с московским «Винзаводом»



или с Музейным островом в Берлине. Там смогут поместиться все работы коллекции. Человек сможет прийти и посмотреть нашу экспозицию, перекусить в кафе, а вечером посмотреть спектакль.

Здесь рядом могут быть расположены работы, которые, казалось бы, никак не связаны друг с другом. Вот театральные костюмы Леона Бакста, которым уже больше ста лет. А тут – Рувим Фрумак, 60-е годы XX века. Такое соединение вы максимум можете увидеть на какой-нибудь тематической выставке, но не в рамках постоянной экспозиции. Повторения такой истории вы в Минске не найдете. Сейчас мы продолжаем пополнять коллекцию, регулярно показываем новые работы. У нас есть проект «Объект месяца», в рамках которого мы каждый месяц рассказываем более подробно об одной из работ. Ведь каждое произведение здесь – это история.

Инвестиции в искусство

Нельзя сказать, что работы, которые мы приобретаем, — это прямые инвестиции. Это не вложения в наши активы. Согласно Банковскому кодексу, банк не имеет права извлекать прибыль из деятельности, которая не связана напрямую с банковскими операциями. Но это позволяет нам привлечь внимание к банку.

Даже если бы мы сложили стоимости всех работ, это не было бы объективной оценкой стоимости коллекции. Ведь вся коллекция ценнее, чем каждая работа

по отдельности. Наша коллекция не имеет себе равных по работам художников Парижской школы. Сегодня она стоит не один миллион долларов, даже если просто суммировать стоимости работ. Если же говорить о коллекции как о едином целом, то речь будет идти о нескольких десятках миллионов долларов. Но ее стоимость, как государственный долг США, растет постоянно.

Два года назад мы торговались в Париже на аукционе «Арт-куриал», чтобы приобрести керамику Марка Шагала. Выиграли эти торги, но представитель французского музея Марка Шагала заблокировала эту сделку. Согласно французскому законодательству, у них есть месяц, чтобы выкупить работы Шагала, если есть угроза, что они покинут страну. И они выкупили их. Для французов Шагал оказался слишком значимым художником. Кстати, ни одно государство, кроме СССР, не додумывалось продавать работы из своих музейных фондов. После того, как на рынке стало одной работой Шагала меньше, произведения художника из нашей коллекции стали только дороже. У нас частная коллекция: по закону мы можем продавать работы, но у нас нет желания.

Давайте разграничивать понятия стоимости и ценности. Стоимость может быть одной, а ценность совсем другой. Как оценить ценность единственной в стране работы Валентия Ваньковича? Или трех работ Марка Шагала, представляющих различные периоды его творчества? Стоят они своих денег? Наверное, они стоят гораздо больше.



«Трое обнаженных за столом»*, Осип Цадкин, 1928 г.

Осип Цадкин — яркий представитель художников Парижской школы, близкий друг Пабло Пикассо и видный деятель движения кубистов. Он внес серьезный вклад в развитие скульптуры второй половины XX века. Интересно наблюдать, как автор представляет фигуры на плоскости. Несмотря на то что это двухмерное произведение, Цадкин все равно показывает полноту фигур, работая с полутонами, с цветом. Он не обращает внимания на условности: завален ли горизонт, правильно ли стоит стул на плоскости. Он фокусируется на героях, которых пишет. Эта картина была приобретена в Париже за 32 500 EUR.

*Приобретено на аукционе Christie's в Париже в 2017 г.



«Альпы»*, Файбиш-Шрага Царфин, около 1950 г.

Царфин (уроженец Смиловичей) изобразил альпийскую деревню, но сама

деревня заметна не сразу. Это одна из особенностей художника: он уделял внимание деталям, которые насыщали работу, но не сразу бросались в глаза. Они дают зрителю возможность более длительное время рассматривать полотно. Сочетание цветов, то, как Царфин прорабатывает детали, заставляет человека то видеть общее, то фокусироваться на частном. Вы как будто бы занимаетесь зрительной гимнастикой. Работа показывает, что для художников Парижской школы (в первую очередь для Царфина и Шагала) цвет был не инструментом, а главным действующим лицом в произведении.

*Приобретена в 2011 г. в Париже у Надин Незавер



«Ева»*, Хаим Сутин, 1928 г.

Сегодня «Ева» — самая дорогая из оцененных работ в Беларуси (она была приобретена за 1 805 000 USD на аукционе). Первое, что бросается в глаза, — это сложный фон, как будто бы сотканный из множества мазков, объединенных в целое. Кажется, женщина перед нами стоит в очень закрытой позе, да еще и в темном платье, — может сложиться впечатление, что она чем-то недовольна. Но Сутин слегка раздвигает брови, немного приоткрывает рот — и вот уже перед нами не злая девушка, а любопытная, которая не может дождаться момента, когда увидит свой портрет.

*Приобретено на аукционе Sotheby's в Нью-Йорке в 2013 г.

«Уснувшая читательница, Мадлен Кастен»*, Хаим Сутин, около 1937 г. (на фото справа)

В год 125-летия Хаима Сутина Белгаз-

промбанку удалось вернуть в Беларусь третью работу Сутина — «Уснувшую читательницу, Мадлен Кастен» (портрет был продан за 359 тысяч фунтов стерлингов). Супруги Кастен начали интересоваться творчеством Сутина, когда тот был уже известен. Госпожа Кастен занималась дизайном интерьеров, много работала с эклектикой, во Франции даже есть выражение «стиль де Кастен». Мадлен вспоминала, что Сутин был очень требователен к своим моделям, запрещал двигаться, задавать вопросы. На полотне — идеальные условия для автора. Мадлен наконец уснула, и художник смог спокойно написать портрет.

*Приобретено на аукционе MacDougall's в Лондоне в 2018 г.



«Купальщики на Лидо»*, Венеция, Леон Бакст, 1909 г.

Бакст был не только автором театральных костюмов и декораций, но и первоклассным живописцем. Художники начала XX века могли работать в реалистическом стиле, но они не хотели, чтобы их сравнивали с предыдущими поколениями художников, поэтому создавали свой уникальный язык — как



Бакст в «Купальщиках». Здесь художник экспрессивно разграничивает три стили. В левом верхнем углу картины он артистично показывает дымку, облака и море. По одной из версий, на картине изображена часть труппы «Русских сезонов» Дягилева, которая во время гастролей во Франции отправилась на длинные выходные в Италию.

*Приобретено в 2015 г. у частного коллекционера из Израиля



«Автопортрет»*, Рувим Фрумак

Жанр автопортрета всегда интересен. Это возможность для художника сохранить себя во времени и изобразить себя так, как это никому не удавалось. Это достаточно поздний автопортрет Фрумака. Здесь автор изобразил себя в период, когда занимал уже достаточно прочное место в культурной жизни Ленинграда. Он был членом Ленинградского союза художников, что не помешало ему во времена господства соцреализма — единственного разрешенного тогда стиля — создать психологический автопортрет. Он показывает здесь не свой статус, а свой характер — он в позе, во взгляде. И никаких лишних атрибутов. Для художника этот период стал возвращением к истоку, авангардному началу его юности, связанному с обучением у таких художников, как Лазарь Лисицкий и Казимир Малевич.

*Приобретено в 2016 г. у частного коллекционера из России

«Влюбленные»*, Марк Шагал, 1981 г. (на фото справа)

Эту картину Шагал написал в возрасте

94 лет! Во «Влюбленных» есть все, чего человек ждет от классического Шагала. На картине влюбленные — Шагал пронес тему любви через всю жизнь. На картине птицы — этот образ тоже часто фигурирует в работах художника. Тут также присутствует излюбленное Шагалом антропоморфное животное. Шагал прекрасно работает с цветом и пейзажем. «Влюбленные» — прекрасный пример того, как Шагал нашел себя в Париже. Картина была приобретена за 409 250 фунтов стерлингов.

*Приобретено в 2012 г. в Лондоне на аукционе Christie's



«Обнаженная»*, Полина Хентова, 1920–1930-е (на фото вверху)



Полина Хентова — одна из немногих авторов-женщин в коллекции банка. Интересно, что скульптура до 20-х годов XX века была практически исключительно мужским занятием. Чтобы ваять, надо было прикладывать серьезные физические усилия. В этой работе нет ни одного острого угла, чем автор подчеркивает женственность. Хентова тонировала скульптуру из песчаника белым цветом не только для того, чтобы работа была ближе к античным оригиналам из мрамора, но и для того, чтобы передать легкость и нежность в том числе с помощью цвета.

*Приобретено в 2015 г. у частного коллекционера из России

ДЛЯ СПРАВКИ

Что сейчас в мировом тренде?

- Китайская живопись, которая сильно переоценена: работы трех-четырех китайских авторов стоят больше, чем десятка европейских или американских.

- Резко упали в цене ранее очень дорогие исторические предметы из региона Месопотамии: Сирии, Египта, Ливии. Из-за военных действий на территории Северной Африки и разгула черных копателей рынок наполнился нелегальными артефактами.

- Видеоарт становится объектом коллекционирования. Например, в Берлине открылась частная коллекция видеоарта, который представлен уже как самостоятельный жанр.

- По-прежнему сохраняется интерес к творчеству импрессионистов, художников Парижской школы и к античным работам.

Текст: Полина Лисовская

<https://bolshoi.by/culture/ekskursiya-v-bolshom-formate/>

Фото: Анна Кипель

«Властелины села» из агрогородка Лебедево

Семья нашей коллеги, экономиста ЦБУ №501 (г. Молодечно) Ольги Мечковской победила в областном конкурсе «Властелин села». Поздравляем! О победе написала БелТА и другие белорусские СМИ. Представляем вам дайджест этих публикаций.

Семья Петра и Ольги Мечковских из агрогородка Лебедево Молодечненского района одержала победу в областном этапе республиканского сельскохозяйственного проекта «Властелин села - 2019».

Областной этап проекта состоялся в Любани. За звание самой трудолюбивой боролись 17 семей из разных уголков столичного региона. Участники представили свою хозяйственность и гостеприимство в конкурсе визитных карточек, попробовали свои силы в рубке и складировании дров, изготовлении лавочек, прошли спортивную эстафету и интеллектуальную викторину.

Семья Мечковских подготовила театрализованное представление. С юмором и в стихах они рассказали о своих трех чудесных сыновьях и о том, как строили дом в агрогородке Лебедево. Хозяйка при этом подметила: ее мужу, врачу по образованию, стетоскоп нужен в первую очередь для того, чтобы слушать жену.

Победители областного этапа конкурса получили в подарок микроволновку и кабанчика.

Семья также представила столичный регион в финале, который состоялся в агрогородке Раков 28 сентября. И пускай там победить не удалось (почетный титул республиканских «Властелинов села» в 2019 году отправился в Могилевскую область к семье





Федотовых), участие в конкурсе было ярким и запоминающимся, а презентация семьи впечатлила всех.

На центральной площади Ракова каждая команда участников конкурса обустроила подворье с выставкой своих художественных работ. Семья Мечковских представила на суд жюри различные изделия из дерева — резные доски, ключницы, тарелки, подсвечники.

— Резьбой по дереву увлекся пару лет назад, когда начал строить дом в агрогородке Лебедево. Первая моя работа — длинное блюдо в виде лоды, сделанное из горбыля, — вспоминает Петр Мечковский (к слову, врач-анестезиолог в клиническом родильном доме Минской области).

— Мы родом из Новополоцка, жили в Минске, — рассказали Петр и Ольга. Они воспитывают восьмилетнего Родиона, шестилетнего Гордея и пятилетнего Германа:

— Детям в таком возрасте важна свобода. Для их развития в нашем агрогородке есть музыкальная и художественная школа, спортивные секции.

Выращивают кроликов и совсем не жалеют, что переехали в деревню, где с помощью господдержки построили красивый дом.

— В столице ютились в 16 квадратных метрах, — вспоминают Мечковские. — Решили, что жизнь одна, и надо ее провести в комфорте. Теперь у нас шестикомнатный двухэтажный дом с гостиной, столовой и холлом.

Напоследок я попросил Ольгу Мечковскую поделиться впечатлениями от участия в конкурсе и семейными планами.

— Что касается впечатлений о конкурсе, подготовка была очень плотной и напряженной, было сложно все успеть — работа, мальчики, дом и плюс еще подготовка. Но это был отличный опыт, очень понравилось нашим детям, а еще о таком маленьком агрогородке Лебедево теперь узнали не только в Минской области, но и во всей стране. Семья мы дружная, активная и идейная, поэтому планов много и личных, и профессиональных, и семейных. И очень хочется поблагодарить всех, кто переживал, болел за нас и поддерживал! Ваша поддержка была очень важна для нас.



Хорошо работает тот, кто хорошо отдыхает!

Несомненно, целью каждой компании является ее эффективность и достижение лидирующих позиций. Достичь таких результатов становится возможным благодаря профессиональному и сплоченному коллективу. Руководство Минской областной дирекции Белгазпромбанка делает все для укрепления командного духа сотрудников.

21 сентября прошел корпоративный тимбилдинг среди сотрудников Минской областной дирекции и ее структурных подразделений. Мероприятие проходило в парке развлечений и активного отдыха COLT, расположенном в 5 км. от г.Минска, на свежем воздухе, на фоне великолепной природы.

Программа тимбилдинга была насыщенной. Открыли мероприятие квест-игрой «Форт Боярд», включающей в себя множество активных и интеллектуальных испытаний, расположенных в разных местах парка. Это и построение башни командами, прохождение полосы препятствий не касаясь земли, скоростной спуск на тарзанке с высоты 15 метров, покорение скалодрома, отгадывание загадок различного уровня сложности и многие другие испытания. Командам необходимо было собрать максимальное количество ключей и подсказок, чтобы открыть главную сокровищницу.

Продолжили свой активный отдых команды игрой в лазертаг. Все желающие проверили свои силы и умения при прохождении веревочного городка. А для развития навыка концентрации и меткости сотрудникам была предложена стрельба в тире, где под чутким руководством опытного инструктора попробовать в действии можно было более 8



видов оружия.

каждого участника команды.

Тимбилдинг подарил его участникам массу положительных эмоций и впечатлений. Мероприятие сплотило коллектив, помогло выявить и раскрыть индивидуальные качества и возможности

*Главный экономист
отдела розничного бизнеса
Минской областной дирекции
Марина Шибутович*

«Лістапад-2019»: к радости!

Сразу после того, как закончился Международный форум театрального искусства «ТЕАРТ», Центр визуальных и исполнительских искусств «АРТ Корпорейшн» проанонсировал программу 26-го Минского международного кинофестиваля «Лістапад». Самое большое событие в сфере кино в Беларуси пройдет с 1 по 8 ноября 2019 года в Минске.

«Ровно 10 лет назад наша команда сделала первый шаг, не зная, чем все закончится, будет ли продолжение. Мы горды тем, что сделали. За эти 10 лет появились новые программы – фестиваль начинает новое движение. Поэтому хочется чувствовать поддержку не только со стороны учредителей кинофестиваля, но и из других источников. Мне нравится, что на МКФ есть тенденция постоянного партнерства. Люди, которые нам помогают, как и мы, любят кино. В подготовке фестиваля участвует большое количество людей, которые хотят быть причастными к киноискусству. Большое спасибо всем, кто помогает нам до, после, и во время «Лістапада», – поделилась своими мыслями о фестивале его директор, руководитель «АРТ Корпорейшн» Анжелика Крашевская.

Основной конкурс документального кино представила директор документальных программ Ирина Демьянова: «Фильмы, которые мы отбираем, отражают перемены, проблемы, дышат особым воздухом стран постсоциалистического лагеря, передают особый нерв нашей жизни, которая к радости не всегда приспособлена. В этом году при составлении программы мы думали скорее о реакции зрителя, чем о критиках и профессионалах. Поэтому в ней есть щемящие, эмоциональные семейные локальные истории, где рассказывается о конкретных людях и судьбах».

Описание программы:

<https://clc.to/7VRLsA>



Следующей была объявлена программа Конкурса фильмов для детской и юношеской аудитории «Лістападзік», которую прокомментировал киновед Игорь Сукманов: «Детская программа – это уже не те школьные развлекательные картины, которые нужны, но не являются важной частью общения с маленьким человеком. Программа, которая состоит из 7 картин – одна из самых сложных программ фестиваля. Даже с точки зрения отбора. Детство – пора стремительная. Было важно вложить в эти фильмы чувства молодого человека, когда он вступает в большой мир, чтобы помочь молодым людям глубже и тоньше воспринимать реальность. Программа будет иметь много поводов, чтобы в одном зале собирались не только школьники и студенты, но и взрослые зрелые люди».

Описание программы:

<https://clc.to/Q202tQ>

Также Игорь Сукманов представил конкурс «Молодость на марше»: «Это дебютные работы наиболее ярких молодых авторов мирового кино. В конкурс мы отобрали 12 картин. Нам важно, чтобы фильмы не только имели фестивальную историю, но и были связаны между собой невидимыми нитями; показывали бесконечный отрезок, где разные авторы объединяются и общаются. Это ленты, с помощью которых мы бы хотели представить не только суровую драматичную реальность, но и попытки авторов работать в совершенно разных направлениях».

Описание программы:

<https://clc.to/ZNrFSg>



Игорь Сукманов

Затем объявили программу основного конкурса игрового кино. «Мы хотим, чтобы эти 12 фильмов отражали болевые точки разных обществ. Они являются теми отправными пунктами, которые позволят нам понять, в каком мире мы живем и что мы собой представляем. Картины призывают к радости в экзистенциальном понимании. Они о том, как понять эту высшую радость и прийти к катарсису. Это работы, которые трогают не только своей актуальностью, но и кинематографическим языком. Мечтаю, чтобы программу мы воспринимали с моцартовской легкостью, не забывали, что мы живем в эпоху невыносимой легкости бытия», – прокомментировал директор программ игрового кино Игорь Сукманов.

Описание программы:

<https://clc.to/lxNB1A>

Программу Национального конкурса представил её координатор Николай Лавренюк: «В этом году конкурс пройдет уже в шестой раз, и хочется поблагодарить всех, кто прислал заявки на участие: от белорусских авторов их было 83. Критерии оценки и требования к фильмам были довольно высокие: это и их созвучие с международными тенденциями в кино, и соответствие уровню МКФ. Мы выбрали лучших из лучших».

Описание программы:

<https://clc.to/Z9dpXw>

Также были представлены члены жюри Национального конкурса: председатель жюри – польский режиссер Кшиштоф Занусси, режиссер-документалист Олга Дашук и продюсер Фредди Ольссон, отборщик фильмов для Гётеборгского кинофестиваля.

В этом году конкурс белорусского игрового кино оказался совсем небольшим,



Кадр из фильма «Отец»

всего пять фильмов: камерная драма «Пляж/Лес/Тамбур» Кирилла Галицкого и Светланы Козловской, эмо-хоррор «Сашин ад» Никиты Лаврецкого, фильм по мотивам романа Виктора Мартиновича «Озеро радости» Алексея Полуяна, новый фильм победительницы национального конкурса 2017 года «Последний день этого лета» Юлии Шатун и Никиты Александрова и посвященный чернобыльской трагедии «1986» Лота-ра Херцога.

Кроме того, на фестивале состоится премьера фильма «II» нашей соотечественницы Влады Сеньковой. Лента уже была представлена в рамках программы 35-го Варшавского кинофестиваля, одного из самых престижных МКФ Европы. Картина «II» создана Центром визуальных и исполнительских искусств «АРТ Корпорейшн» в сотрудничестве с ИИТО ЮНЕСКО.

А национальный конкурс документаль-

ного кино в этом году состоит из девяти картин:

- фильм про сборную незрячих людей по футболу «Тренер» Ольги Абрамчик,
- интимная попытка изучения отношений молодой пары в «Игре в классики» Дарьи Демура,
- истории разделённых по разным семьям приёмных детей в картине «Одна семья» Натальи Жамойдик,
- изучение небольших и скрытых от глаз общества историй и людей в фильме «Хроники ртути» Саши Кулак и Бен Геза,
- жизнь пожилых людей в центре социального ухода в «Перезимовать» Ева-Катерины Маховой,
- личная история отношений с семьёй пожилой женщины, что осталась в Крыму после 2014 года в «Моя бабушка с Марса» Александра Михалковича,
- историческая документалка «Большое путешествие князя Николая Христофора Радзивилла Сиротки» Юрия Тимофеева,
- картина о Минске и ЖЭС-арте в фильме «Чистое искусство» Максима Шведа,
- на шумевший на фестивале документального кино в Амстердаме фильм «Summa» Андрея Кутило.

Всего в фестивале примут участие 154 картины. География программы: 50 стран. Впервые в рамках «Лістапада» будут показаны фильмы из Судана и Сенегала.

Церемонии открытия и закрытия фестиваля пройдут в кинотеатре «Москва». Фильмом открытия станет болгарская картина «Отец» – лауреат главной награды МКФ в Карловых Варах.



Кадр из фильма «II»

Белорусскому рублю - 25 лет!

19 октября 2019 года исполнилось 25 лет с момента законодательного закрепления белорусского рубля в качестве единого законного платежного средства Республики Беларусь. Накануне этой даты Национальный банк Республики Беларусь пригласил представителей средств массовой информации посетить с экскурсией обновленную экспозицию Музея денег Национального банка.

Обновленная экспозиция музея разместилась в бывшем денежном хранилище банка. В музейных витринах — сокровища, которые в разные времена находили в Беларуси. Причем некоторые монеты уникальны и аналогов их нет ни в одном белорусском музее. Есть тут и экспонаты вроде «а как могло бы быть»...

Об этом и многом другом, связанном с историей денег в Беларуси, рассказала сотрудница банка, а теперь и директор музея денег Александра Воробьева.

«Мы решили обыграть самую знаменитую белорусскую легенду о том, что тот, кто найдет цветок папоротника, тому откроются все земные сокровища», — рассказывает Александра Воробьева.

А в музейных витринах, действительно, сокровища, которые в разные времена находили в Беларуси. Причем некоторые монеты уникальны и аналогов их нет ни в одном белорусском музее.

Пражские деньги, арабские дирхемы, голландские дукаты, литовские полушки, шотландский тернер, западноевропейские талеры и даже серебряные монеты Испанской империи представлены в экспозиции музея.



